如果你不懂情商，从现在起，我们宣布——你落伍了！
——美国《时代周刊》

EQ CURRICULUM OF HARVARD

哈佛情商课全集

王 丹◎著

哈佛精英是怎样炼成的

成功=20％的智商＋80％的情商。
——哈佛大学著名心理学教授　丹尼尔·戈尔曼

中国致公出版社



如果你不懂情商，从现在起，我们宣布——你落伍了！

——美国《时代周刊》

一个人如果不具备情感能力，缺乏自我意识，不能处理悲伤情绪，没有同理心，不知道如何与他人和谐相处，那么，即使他再聪明，也不会有大的发展。

——丹尼尔·戈尔曼（哈佛大学心理学教授）

情商是开启心智的钥匙、激发潜能的要诀。它就像一面魔镜，令你时刻反省自己、调整自己、激励自己。它是获得成功的力量来源。

——英国《泰晤士报》书评

每件事情的完成，都离不开协商、沟通、影响和说服别人的能力。在所有领域，最有效率的人是那些为了实现目标而能与他人协作的人。

——博恩·崔西（美国著名成功学家，畅销书作者）

从我的经验和一些最近的研究结果来看，领导能力中最重要的就是所谓的“情商”。据研究，在对个人工作业绩的影响方面，情商的影响力是智商的两倍；在高级管理者中，情商对于个人成败的影响力是智商的九倍。

——李开复



ISBN 978-7-5145-0050-9

9 787514 500509 >

定价：28.00元

哈佛情商课



于丹 著

中国致公出版社

图书在版编目（CIP）数据

哈佛情商课全集 / 王丹著．—北京：中国致公出版社，
2011．5
ISBN 978－7－5145－0050－9

Ⅰ．①哈… Ⅱ．①王… Ⅲ．①情绪－智力商数－通俗
读物 Ⅳ．①B842．6－49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 043717 号

哈佛情商课全集

著　　者：王　丹
责任编辑：裘挹红

出版发行：中国致公出版社
（北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门　电话 66168543
邮编 100120）
经　　销：全国新华书店
印　　刷：北京蓝创印刷有限公司
印　　数：1—5000 册

开　　本：787×1092mm　1/16 开
印　　张：17
字　　数：200 千字
版　　次：2011 年 5 月第 1 版　2011 年 7 月第 3 次印刷

ISBN 978－7－5145－0050－9　　定　　价：28.00 元

前言

你知道富兰克林·罗斯福、约翰·肯尼迪、巴拉克·奥巴马等八位美国总统，乔治·明诺特、爱德华·珀西尔、约瑟夫·默里等三十多位诺贝尔奖获得者，还有路易斯·郭士纳等几十位世界著名商业领袖有什么共同特征吗？

他们都是毕业于哈佛大学的精英——他们都受益于哈佛大学的情商培养。

有一位心理学家做了一项关于情商的研究调查，在人才辈出的哈佛大学，聚集了全世界的精英才子，他们个个才华横溢，智慧超群。在世人的眼中，他们每个人都具有很高的智商。但调查结果表明，这一观点有失偏颇。据研究者所言，那些走出哈佛校门，并在今后人生中取得辉煌成就的人，都是情商高于智商的学生，比如，比尔·盖茨、路易斯·郭士纳、约翰·肯尼迪等。据说比尔·盖茨的智商测试只得20分，而他的情商测试却可以得到80分。

这个分数令人瞠目结舌，不过，这也证明了一个理论：智商的高低并不能决定成就的大小，但成功者一定具备高情商。

在哈佛，成绩绝对不是唯一重要的条件，因为智商更多地被用来预测一个人的学业成绩和发展前景，而情商则被用于预测一个人能否取得事业上的成功和收获人生中的幸福。

美国哈佛大学心理学教授嘉德纳早于他人研究智商以外的智力。他认为，人际交往智能能够清楚地识别他人的情绪、性格、目的、欲望等，并能作出相应的反应；自我认知智能则能够在察觉自己情绪的基础上，规范个人行为，认识个人能力，这有利于自我定位。而这两种新智能中，恰恰蕴涵着情商中最重要的组成因素——认识自我和他人情绪。

哈佛大学教授、著名心理学家丹尼尔·戈尔曼有句至理名言：“成功=20%的智商+80%的情商。”他指出：“一个人如果不具备情感能力，缺乏自我意识，不能处理悲伤情绪，没有同理心，不知道如何与他人和谐相处，那么，即使他再聪明，也不会有大的发展。”可见，情商在成功的因素中占有很大的比重。

只有培养和提高情商，才能很好地发挥组织协调能力，才能培养领导能力和团队精神，才能成为政治和经济等领域的领袖。

当然，我们也不排除有这样的人，他们认为自己的智商和情商都比别人高，所以就可以不注重个人情商的培养和提升。到底需不需要培养，不能主观臆断，先来自测一下吧。

先自问几个问题，再决定要不要去做：

- 我是否能够很好地控制自己的情绪？
- 我是一个有主见的人吗？
- 我是否具备很强的发现问题、分析问题、解决问题的能力呢？
- 我是一个善于做决定的人吗？
- 我是否总是觉得精力充沛、动力十足？
- 我是否总能融洽地与别人相处？
- 亲朋好友和同事们是否认为我是一个善解人意、道德高尚的人？
- 我是否有足够的能力来处理自己和他人带来的压力？
- 我在事业或职业上是否取得了预期的成功？
- 我的生活、家庭是否像我期盼的那样幸福快乐？
- 我是否能够客观地评价自己的优点和缺点？
- 在改变或做决定之前，我是否考虑过自己的行为会影响到他人？

上述问题，除非所有的答案都是“是”，否则说明你的情商还需要进一步培养。

如果你通过自测，确定自己的情商还需培养，那么请你仔细阅读这本关于培养和提高情商技能的自助指南吧！

阅读本书，你将全面了解情商的定义、作用、影响等方方面面，以及认识自我情感和性格情绪的方法和途径，让你学会如何审视和了解自己，学会怎样管理自我、激励自我、完善自我、提升自我，以及做好自我人生规划。

你可以自己来判断和决定哪些课程和技能练习有用，当然最理想的状况就是对你都有用，这也是本书作者的初衷。不过，能从书中学到多少知识，能将多少技能运用到实际的生活和工作中，则取决于你对情商课的理解和重视程度。

但值得肯定的一点就是，只要你能用心将本书读完，细细品味、领悟，你就会发现自己对情商已经有了一个充分的了解，并知道如何利用情商营造未来、建造幸福生活、打造完美人生。

总之，希望你能从本书中学到所需的知识和技能，成为一个真正具有高情商的人，并用你的情商谱写人生辉煌的华丽篇章！

目录

第 1 章　认识情商，开启成功的第一步

第 2 章　自我认知，掌控成功的方向

第 3 章　自我调控，不要让坏情绪成为成功的“绊脚石”

第 4 章　自我激励，为成功插上万能的羽翼

第 5 章　自我完善，掌握自己的命运

第 6 章　自我提升，为自己打造一个奇迹

第 7 章 自我规划，用情商营造未来

第 8 章 情商修炼，谱写人生辉煌的篇章



第1章

认识情商，开启成功的第一步



01. 情商探秘

哈佛语录

情商为人们开辟了一条通往事业成功及人生辉煌的新途径，它使人们摆脱了过去只注重智商所造成的无法更改的宿命论态度。

其实，“情商”的概念已经有一段历史了，只是人们在20世纪90年代中期才慢慢认识到情商在各个领域中的重要性。这也正是大多数人对情商的起源和概念知之甚少的原因所在。

在本书的第一章第一节中，将对情商进行深层次的探秘，希望帮助更多的人理解，情商作为一种生活技能，为什么值得去了解，去培养。

情商的起源

生活中，我们常会遇到各种各样的困难和挫折，但不同的人在陷入困境时的反应是不同的。

20世纪70年代中期，一家美国保险公司为了扩大规模，曾雇佣了5000名市场推销员。为了在短时间内取得良好的培训效果，公司下了血本，派专人对这些员工进行职业培训，每个市场推销员的培训费用高达3万美元。

但出乎意料的是，员工们在结束所有的受训课程，顺利上岗后的第一年就有一半以上的人交了辞呈，没多久，这批员工就只剩下不到1／5。

就在众人对这种现象百思不得其解的时候，宾夕法尼亚大学心理学教授马丁·塞里格曼给出了答案：他们由于在推销保险的过程中，经常面对被拒之门外的窘境，很多人在遭受多次拒绝后，对继续从事推销保险这项工作的热情、耐心和信心也随之减少。所以，他们就会对自己的能力表示怀疑，无奈之下，只能走

人了。

那么，那些善于将每一次拒绝都当成挑战而不是挫折的人，是否更有可能成为成功的推销员呢？

对此，塞里格曼教授对公司的1.5万名新员工先后进行了两次测试：一次是保险公司常规的以智商测验为主的甄别测试；另一次是塞里格曼教授根据实际情况自主设计的检测被测者乐观程度的测试。

之后，塞里格曼教授对这些新员工进行了跟踪研究，他发现，在这些新员工当中，那组没有通过甄别测试的人，却在乐观测试中取得了“超级乐观主义者”的成绩，而这一组人的工作业绩是所有员工中最好的。

据此，塞里格曼教授得出了结论——乐观与悲观的情绪是左右成功的重要因素之一。他认为，当乐观主义者失败时，他们会将失败归结于某些他们可以改变的事情，而不是某些固定的、他们无法克服的困难，因此，他们会努力改变现状，并争取最终的成功。

从此，塞里格曼教授的“乐观测试”便成了这家保险公司录用推销员的一道必不可少的程序。

其实，塞里格曼教授的这个“乐观测试”就是情商测试的一个雏形，因为这项测试在一定程度上有利地证明，与情绪有关的个人素质在成功中起着重要作用，这为“情感智商”这一概念和理论的形成奠定了牢不可破的基础。

于是，在这项实验的基础上，美国耶鲁大学的彼得·沙洛维教授和新罕什布尔大学的约翰·梅耶教授于20世纪90年代初期正式提出了“情感智商”这一术语。

解读情商

情商的概念是日趋完善、日益发展的，想要真正了解它，并不是一件容易的事情。为了不让情商这个概念成为一个空洞的词汇，许多心理学家和学者付出了很多的心血和努力。

1992年，彼得·沙洛维和约翰·梅耶两位教授给“情感智商”下了一个新定

义，他们认为情商是社会智力的一种类型，其应包含三种能力，即区分自己与他人情绪的能力、调节自己与他人情绪的能力、运用情绪信息去引导思维的能力。

20世纪90年代中期，美国心理学家丹尼尔·戈尔曼在以往众多理论的基础上，经过仔细的研究和推敲，发表了一种理论。

戈尔曼认为，有一种品质（这与塞里格曼教授研究的特征类似，但与之相比更为具体）与个人的智商基本没有关系，而且这种品质可以通过个人的后天努力得到很好的培养和提升，以便对个人的人生的幸福和事业的成功产生惊人的效果。

后来，戈尔曼把这种优越的品质称为“情商（EQ）”。不仅如此，丹尼尔·戈尔曼还出版了《情感智商》一书，书中提出了关于情商的五个要素，看到这些要素，你就会知道培养高情商所必须具备的品质。这五个要素是：

☆自我意识：了解自己当下的情感情绪以及它们产生的缘由。

☆自我调控：能够安抚自己，摆脱强烈的焦虑、忧郁等不良情绪。即使遇到了挫折，也能控制自己的情绪。

☆自我激励：能够勇敢地面对困难，并坚持信念，勇往直前。

☆有同理心：能够体会他人的情绪及立场，察觉他人的真正需要，具有同情心。

☆社交技能：通过倾听，理解并适应他人的情绪和感受，维系融洽的人际关系。

丹尼尔·戈尔曼把“情感智商”这一研究新成果实实在在地摆在大众面前，立刻在心理学界引起了广泛的重视，并备受一些企业界人士的青睐，很多企业管理人员尝试着把它运用到实际工作中。

例如：新泽西州聪明工程师智囊团——ATT贝尔实验室的一位负责人，曾经用情商的有关理论对他的职员进行研究分析。结果他发现，那些工作业绩突出的员工确实不全是具有高智商的人，而是那些懂得管理自己的情绪，使情绪顺利传递，并得到回应的人。

再如：美国创造性领导研究中心的坎普尔和他的同事们在研究那些曾经有过辉煌时期却不能长久的主管人员时发现，这些人失败的原因并不在于他们在技术

和管理上的缺陷，而是因为他们无法高效地管理自我情绪，以至于人际网漏洞百出，人品上广受质疑，才一败涂地。

这些都表明，与社会交际能力差、性格孤僻、悲观主义的高智商者相比，那些能够敏锐地了解他人情绪，并善于控制自己情绪的乐观主义者，更有可能梦想成真，取得成功。

情感智商，指的是把握自己和他人的感觉和情绪，并对这些信息加以区分、利用，以便引导一个人的思维和行动能力。简而言之，情感智商就是管理自我情绪，与他人相处的能力。所以说，情绪商数是一个度量情绪能力的指标。



哈佛的智慧

情商是一种自我情绪管理的最高艺术境界，如果你想要享有高质量的快乐生活，就要学会了解和管理自己的情绪，这也是提高你的情商的最佳方法。

02. 情商决定命运

哈佛语录

情商（Emotional Quotient，简称EQ）是一个人命运中的决定性因素，成功者并不是那些满腹经纶却不通世故的人，而是那些能够管理和调节自己情绪和情感的高情商者。

面对挫折的情商

有一次，日本松下公司招聘一批推销人员，录取的名额只有10人，但报考的却有几百人。经过一个星期的招考工作，最后通过电子计算机计分，筛选出了10名佼佼者。

当松下幸之助一个个过目录取者的时候，发现面试时给他留下深刻印象而且成绩特别出色的神田次郎没有列入其中。他感到很奇怪，当即叫人复查考试分数统计情况，经过复查后，才得知神田次郎的综合成绩名列第二名，只因电子计算机出了故障，把分数和名次排错了，才导致神田次郎落选。

松下幸之助马上吩咐纠正错误，给其发录用通知书。但第二天，助手向松下幸之助汇报了一个惊人的消息：神田次郎因没有被录用而跳楼自杀了。

听到这个消息，松下幸之助沉默了一会儿。助手在一旁自言自语地说道："太可惜了，这么出色的一位青年，我们没有录取他。"

松下幸之助却摇了摇头说："幸亏我们公司没有录用他，这样轻易放弃生命，不懂得用积极的情绪面对失败的人是干不成大事的。"

其实，每个人在追求成功的道路上，都不会是一帆风顺的，就如同人生中充满了悲欢离合、苦辣酸甜一样。

当遇到挫折和困境时，处变不惊是一个做大事者应该具备的修养和气度。毕竟事在人为，保持顽强的斗志和积极的情绪，才可能翻盘为胜，扭转时局，否则一点机会都没有了。

正所谓："无事，常如有事时提防，才可以弥意外之变；有事，常如无事时镇定，方可以消局中之危。"当你距离成功只有一步之遥时，如果轻易放弃了希望，将自己框定在一个悲愤的情绪中，不但会令自己萎靡不振，丧失斗志，更会走进迷茫的深渊，这样你将不断后退。

诗人泰戈尔说："只有经过地狱般的磨练，才能炼出创造天堂的力量；只有流过血的手指，才能弹奏出世间的绝唱。"凡是成功者，他们往往将挫折看成是一门积累经验的功课，从不会怨天尤人，更不会怨声载道，只会一心一意寻找突破困境的方法，从而制定出一套完善的计划。他们都会管理好自己的情绪和意志，继续奋勇作战，直至再次成功为止。正是因为这种不服输的精神，才让他们一次又一次喜尝成功的喜悦。

希腊哲学家亚里士多德说过："我们每一个人都是由自己一再重复的行为所铸造的，因而优秀不是一种行为，而是一种习惯。"事实上，这也体现出了情商的重要性，高情商者不但具有积极进取、乐观豁达的心情，更具备驾驭情绪的能力。

拥有情商是一种重要的技能

情商是一种能力，也是一种准确觉察、评价和表达情绪的能力，因此，情商的核心内容可以概括为：

——觉察并掌握他人情绪的能力；

——了解并管理自己情绪的能力；

——准确识别并评价他人情绪的能力；

——表达并调控自己情绪的能力。

一个人在生活中常会面临各种考验，在挫折和困难面前，有的人能够很好地控制住自己的情绪和情感，泰然自若地沉着应对，因此，他具备了调节他人情绪

的能力，进而使自己立于不败之地。

然而，有的人会大动干戈，将自己的坏情绪暴露在大众面前，这样一来，不仅影响了别人的情绪，还把事情弄到无法收拾的局面，以至于使自己陷入窘境。

情商的作用不是单独体现的，情商的高低决定一个人其他的能力（包括智力）能否在原有的基础上发挥到极致，从而决定一个人能有多大的成就，更决定了一个人的命运。

高情商的人具有调控自我情绪的能力，他能够同时运用个人内心智能和人际关系智能。个人内心智能是一种内在审视的能力，具备这种智能就可以培育自知之明，并把自知作为有效行动的基础；人际关系智能是一种理解他人，以及与他人合作共事的能力，具备这种智能就可以扩大自己的人际网，使自己在人际交往中游刃有余。这两种智能是取得卓越成效的基础，更是经营幸福人生的重要条件。



哈佛的智慧

人类智能研究的最新结果表明：情商是最精确、最惊人的成就评量标准，它在成功的因素中占80%。情商高的人在任何一个领域都占尽优势，他可以精确地预知人生道路上的每一种可能及答案。由此可见，情商是决定一个人命运的最关键因素。



03．智商与情商

哈佛语录

情商在成功的因素中所占的比重是不容忽视的，如果说智商更多地被用来预测一个人的学业成绩和发展前景，那么情商则能被用于预测一个人能否取得事业上的成功和收获人生中的幸福。

有关智商的“那点事”

很多人都是先熟悉了智商，才接触了情商，人都有先入为主的特点，所以大家都会陷入一个误区——高智商就是高情商，或者智商优越于情商。其实不然。我们首先来了解一些关于智商的问题。

智商（Intelligence Quotient，简称IQ）其实是一种评估人智力的测试，它的发展已经有大约一百年的历史了。不过，在智商测验的发展史上，科学家们也曾陷入各种各样的误区，这也是在所难免的。

20世纪初期，法国教育部组织了一个专门测评委员会，目的是研究公立学校中低能儿童的管理问题。

委员会成员比纳和医学家西蒙共同研究一种测验方法，去辨别有心理和智能方面缺陷的儿童。经过两人一年的努力研究，终于编制出一套用以测量儿童智能高低的问卷，这便是世界上最早的智商测验科学量表，世人称之为“比纳—西蒙量表”。这个量表的问世，瞬间引起法国教育部的关注和重视。

此后，智商测验除了用来帮助预测儿童的智慧能力外，还被作为判断他们在经过一系列智力训练后所得收益的依据。

没过多久，在儿童智商测验的基础上，成人智商测验表也相继面世，同样受到人们的追捧，尤其是在西方社会得到了大力推广，一时掀起了一阵智商测试的热潮。

在第一次世界大战期间，就有近200万的人参加了这种智商测试，并根据测试结果得到了与其智商相适应的职位。

随着智商测试的普及，各种测量治理的测验表就如同雨后春笋一般相继出现，智商测试表也逐步趋于完善，因此，智商测试以迅雷不及掩耳之势渗透到各大行业、企业，以及各个阶层中。它对人们的工作和生活的影响也越来越大。

第二次世界大战后，智商测试已经成为美国社会文化的一个重要组成部分。测试的最终得分决定着一个人被定位于弱智或是天才；也决定着被测者是否有机会进入名牌大学深造，或者是否有资格被提供其他教育机会；更决定着职位的高低，或者晋升空间的大小。

总之，一个人在个体和团体智商测试上的得分，是决定其一生职业选择、安置和决策的主要依据。

但是，随着科学的发展和社会的进步，许多心理学家们针对智商能在多大程度上预测一个人的发展和未来，以及智商测试的准确度和测试分数的实际功用等问题，提出了强烈的质疑。

于是，20世纪80年代初期，美国心理学家们为此作了一项非常有趣的实验，他们在某中学挑选了全校智商测试分数最高的毕业演说代表作为研究对象，总共81名。

此后，心理学家们对他们进行了追踪研究，多年后他们发现，这些学生在大学期间的学习成绩都是全优，但是，当他们步入三十而立之年后，差距就尽显无疑，很多人的职业发展并不是平步青云，他们的表现甚至远远不如同龄人，只有1/4的人在行业中达到了同龄段的最高水平。

波士顿大学教授凯伦·阿诺也参与了此项研究，他针对这一调查结果分析道："对于一个成绩优秀、智商测试分数最高的毕业演说代表，你能知道的只有两个方面：一个是他考试成绩不错；一个是他在回答某些心理学家所编制的智商测试题时得分很高。但是，仅凭这两个方面，我们是无法准确地预测他未来的成

就的。”

的确如此，智商测试在一定程度上能够预测到一个人的学业成绩，除此之外，我们根本就没有任何依据能够准确地预测他们的未来。

智商发展到此，可以说陷入了一个小僵局，很多人都会心生疑问：“如果智商测试无法预测一个人能否取得事业上的成功，能否享有生活的惬意，能否获得人生的幸福，那么什么可以预测这些因素呢？”

对此，美国哈佛大学心理学教授嘉德纳在对智商测试提出科学性的批评的同时，他开始致力于研究智商以外的智力。

不久，嘉德纳教授就提出了人际交往智能和自我认知智能。他认为，人际交往智能能够清楚地识别他人的情绪、性格、目的、欲望等，并能作出相应的反应，而自我认知智能则能够在察觉自己情绪的基础上，规范个人行为，认识个人能力，这有利于自我定位。

在嘉德纳教授所提出的这两种新智能中，恰恰蕴涵着情感智商中最重要的组成因素——认识自我和他人情绪。

智商与情商的不同之处

英国咨询与治疗协会心理治疗师克里斯汀·韦尔丁在《情商》一书中指出，“智商”主要指的是：

☆逻辑推理能力；

☆分析推理能力；

☆语言能力；

☆方位判断力。

克里斯汀·韦尔丁表示：“智商测试可以测出大脑学习、保留和回忆客观信息的能力。但是，它却预测不了一个人是否具备享受生活和能否感到知足的能力，评估这种能力需要使用一套完全不同的生活技能。在21世纪，这些技能需要情商这样的核心力量，情商将成为衡量成功（如幸福和满足感等积极情感的成功）的新的准绳。”

美国心理学家丹尼尔·戈尔曼在《情感智商》一书中提出了关于情商的五个要素：

☆自我意识：了解自己当下的情感情绪以及它们产生的缘由。

☆自我调控：能够安抚自己，摆脱强烈的焦虑、忧郁等不良情绪。即使遇到了挫折，也能控制自己的情绪。

☆自我激励：能够勇敢地面对困难，并坚持信念，勇往直前。

☆有同理心：能够体会他人的情绪及立场，察觉他人的真正需要，具有同情心。

☆社交技能：通过倾听，理解并适应他人的情绪和感受，维系融洽的人际关系。

丹尼尔·戈尔曼在他的书中还明确指出，情商不同于智商，智商高的聪明人却不一定都是成功者。这说明，智商的高低并不能决定成就的大小，但成功者一定具备高情商。因为只有情商占据高地，智商才能得到淋漓尽致的发挥。

美国新罕布什尔州大学心理学教授约翰·梅耶说："大众和科学界对情商有一个共识（如果被证实）——拓宽我们的理解力，意味着更聪明。"这足以说明情商对于一个人的整体成功和生活幸福的重要性。



哈佛的智慧

智商与天赋的关系较为密切，它的后天可塑性是极小的，而情商是可以通过培养得到提高的，它的后天可塑性是很高的。所以，一个人完全可以通过自身的努力成为一个情商高手，到达成功的彼岸。

04．培养情商的要点

哈佛语录

情商是一种品质或是一组品质，是可以培养的能力。只要你有坚定的信念，并愿意去努力，你就一定能够成为高情商的成功人士。请你坚信，培养情商可以让生活变得更美好，这个过程才变得更有价值。

凯文·米勒在小的时候学习成绩并不好，高中毕业的时候是凭着在体育方面的优势，才勉强进入芝加哥大学学习，而且在大学期间他的学习成绩也同样并不优良。不过，凯文·米勒却经过多年的努力，成为美国著名的洛兹企业集团的总裁。

在凯文·米勒的公开日记中记载着："小的时候，我的老师和父亲都认为我是一个笨拙的儿童，我也认为其他孩子在智力方面比我强。"凯文·米勒的这段话恰恰验证了我们在上一节中讨论的问题：智商并不能决定一个人的成就。那么凯文·米勒的成功源于什么呢？许多人觉得是好的运气和机遇，他们却忽视了一个人自身的改变。

美国心理学家丹尼尔·戈尔曼用了两年时间，对全球近500家企业、政府机构和非营利组织进行了分析，除了发现平凡领导者和顶尖领导者的差异主要来自他们的情商差异以外，还发现那些成功者的卓越表现也与情商有着密切的关系。

当然，凯文·米勒的成功并不是凭空而获的，他也是经过多年的努力，不断地培养驾驭自我情感的能力，用自己的力量铸造出了一把终身利器——情商，最终凯文·米勒用这把利器打败了所有的竞争者，成为一位名副其实的成功者。

可以肯定的是，只要愿意去努力，勇于坚持，你就一定能够成为高情商的成

功人士，因为情商的确是可以培养的。

很多人都会有这样的疑问：“人生中的哪个阶段培养情商更好呢？”

心理学家告诉我们：培养情商的最佳时段就是一个人的儿童时期，因为儿童的精力、记忆力等各方面的能力的塑造性是最强的，只要接受好的教育和练习，就能达到最好的效果。当然，这不是说成年人就不用去尝试改变，我们需要更努力，长期努力去实现我们想要的目标。

我们不排除有这样的人，他们认为自己的智商和情商都比别人高，所以就可以不注重个人情商的培养。到底需不需要培养，不能主观臆断，先来自测一下吧。

自测一下：你的情商是否需要培养

先自问几个问题，再决定要不要去做：

- 我是一个有主见的人吗？
- 我是否具备很强的发现问题、分析问题、解决问题的能力呢？
- 我是一个善于做决定的人吗？
- 我是否总是精力充沛、动力十足？
- 我是否总能融洽地与别人相处？
- 亲朋好友和同事们是否认为我是一个善解人意、道德高尚的人？
- 我是否有足够的能力来处理自己和他人带来的压力？
- 我在事业或职业上是否取得了预期的成功？
- 我的生活、家庭是否像我期盼的那样幸福快乐？
- 我是否能够客观地评价自己的优点和缺点？
- 在改变或做决定之前，我是否考虑过自己的行为会影响到他人？
- 我是否能够很好地控制自己的情绪？

上述问题，除非所有的答案都是“是”，否则说明你的情商还需要进一步培养。

如果你通过自测，确定自己的情商还需培养，那么请注意下面列出的培养情商的要点，以便帮助你取得事半功倍的效果。

☆提高自我安全感

安全感并不一定需要靠外人给予，其实自己给自己的安全感更加实惠可靠。安全感是人的基本需要之一，如果整日惶恐不安，那么情绪一定不会稳定，这样就会影响做事的心情和效率，而且人也会很快衰老。医学家证明，一个人长期有抑郁、焦虑等心理，很容易引起消化系统功能的失调，甚至会导致病变。可见，提高自我安全感势在必行，首先要放宽心，凡事不能钻牛角尖；其次要树立积极的价值观，用积极的心态对待一切人和事；最后的一点也是最重要的，那就是自信，这也是培养情商的关键。

☆始终相信自己

有些人距离成功仅只一步之遥，但他却放弃了，这样他就只能站在失望的彼岸；而有些人却有坚定的信念，勇于做自己认为正确的事，顺其自然地做事，他们相信自己的情商会指引自己朝正确的方向前进，所以从不轻易放弃，终尝成功之喜悦也就是水到渠成的事情。

☆保持清醒的头脑

一个人如果总是浑浑噩噩，头昏脑涨，那么他永远都不可能成事。只有保持清醒的头脑，才能认清时局，作出最准确的判断，制定出最有效的行事方案，这样才能事业有成。

☆正确对待自己的过去

培养情商的关键，是控制自己的情感。有时候，很多人无法正视自己的经历和过去，常会在心里留下恶性阴影，这样就很容易导致情绪失控。其实，广泛地接受情感对情商的发展和提高非常重要。所以，我们要正确认识自己的经历，接受包括情感经历在内的一切现实。勇于接受过去的一切，不要过多思考已经发生但无法改变的事实，应该把精力放在构想未知的将来上，这样才能提高我们的生活质量。

☆充分了解自己

一个人是否能够对自己的能力作出恰如其分的判断，是培养情商的关键因素之一。如果勉强去做超越自己能力范围以外的工作，就会显得力不从心，于身心大为不利，而且会直接影响事情发展的结果。

☆生活目标要切合实际

由于社会生产发展水平与物质生活条件都有一定的限度，如果生活目标定得太高，必然会产生挫折感，不利于身心健康。此外，好高骛远往往会将时间浪费在与自己的能力不相符的事情上，这样就会让成事的几率大打折扣。

☆合理地运用自由

人生中有很多的可能性，这就需要我们作出选择，可选择的多了，感觉往往就会更自由。这时，切勿放纵自己，要调动自己的情商，作出对自己和他人负责的选择，正确地享受这种宝贵的自由。

☆能适度地表达和控制自己的情绪

人是情感动物，有七情六欲，更有喜怒哀乐等不同的情绪体验。不愉快的情绪需要表达和释放，这是求得心理平衡的途径。但是，发泄必须讲求一个度，如果发泄过分，就会影响到自己的生活，更容易加剧人际矛盾，令自己的身心健康受害，这将会有碍于情商的发展。

☆保持良好的人际关系

一般情况下，一个人与周围人之间的关系能够反映出这个人情商的高低。和谐的关系通常需要灵敏性、忍耐度、接受力和理解力，只有这些都具备，才能在人际关系中建立正向、积极的关系，而情商正是努力建立这种关系的动力。因此，培养情商，就要努力保持良好的人际关系。

☆与外界环境保持接触

人的精神需要是多层次的，与外界接触不仅可以丰富精神生活，而且可以及时调整自己的行为，以便更好地适应环境。所以，与外界保持接触是培养情商的必行之事。

☆培养情感自我意识

情感自我意识指的是持续地关注自己的内心思想状态，认识自己的感受及其缘由，辨别引起情绪变化的事件起因。如果情感自我意识得到了提高，就能更好、更准确地辨别自我情绪及产生情绪的缘由，这有助于自我情绪的管理。



哈佛的智慧

许多证据显示，情商较高的人在任何一个阶段和领域都占尽优势，无论是在工作、生活中，还是在主宰个人命运等方面，成功的几率都是比较大的。正如心理学家霍华·嘉纳所说：“一个人最后在社会上占据什么位置，绝大部分取决于非智力因素。”



05．提高情商的“三步曲”

哈佛语录

只要决定去做，并坚持不懈，就一定能基本达到目标，那么情商就可以提高，良好的生活技能也将在你的掌握之中。

☆ 第一步：了解情绪——强调认知

情绪智力首先表现为对自己和他人情绪的识别和了解，知道自己情绪产生的原因，并能通过言语和非言语，如表情或手势等行为手段，将自己的情绪准确地表达出来。通过加强自我认识，以及了解行为模式和情绪，人们可以知道影响自己的决策的原因，这是提高情商的第一步。

它主要强调自我认知的能力，具体来讲，它包括两种能力：一是认知情绪，即对情绪信息的感知能力；二是识别情绪模式，即对情绪起因、路径及行为结果模式的认知能力。这种能力对人类的生存和发展至关重要，通过它，人们不仅能够觉察自己的情绪，而且还能觉察他人的情绪，理解他人的态度、性格、目的等，进而对他人的情绪作出准确的定位，这有助于建立良好的人际关系。

☆ 第二步：选择情绪——强调自主

人们在准确识别和了解自我情绪的基础上，要能够通过认知和行为策略，有效地调整自己的情绪，使自己摆脱焦虑、犹豫、烦躁、抑郁等不良情绪。做到这一点，就需要具备选择积极情绪的能力，这也是提高情商的第二步。它主要强调自主选择的能力，其关键在于培养自我管理和自我引导的能力，让你有意识地引导自己的思考、情绪和行动朝着积极、乐观的方向发展。

它包括四种能力：一是因果思维，即在情绪发生的第一时间，就能够进行因果思考的能力。二是驾驭情绪，即管理、调控和运用情绪的能力。当你的日常行为与自我内心深处的渴望达到一致时，就会作出最合理的抉择。而最大限度地发

展自我驾驭能力，可以有效地承担对他人的责任。三是运用内在动力，即运用个人价值观、自我激励等方式产生能量的能力。四是积极、乐观的思维修炼，即在任何情况下都能够运用积极的心态和乐观的思维及情绪进行思考和行事的能力。如果你能够完成这一步，就可以通过一些认知活动和行为策略，有效地调节和改变他人的情绪反应，进而凭借自己的力量营造一个和谐、惬意的大环境。

☆ 第三步：超越情绪——强调目的

大量研究表明，情绪是一个基本的动机系统，它具有动力的作用，能够激发动机来解决复杂的智力活动。超越情绪正是使情绪全面提升的最高境界，这也是提高情商的最后一步。

它主要强调个人目的，其重点是通过对自我存在价值的追求，提升情绪的运用，使自己的全部力量与潜能得到淋漓尽致的发挥，进而使自己的日常选择服从于长远目标。准确地说，它包括两种能力：一是同理心，即换位感受并作出适当响应的能力，也就是我们常说的“将心比心”；二是超越力，即超越个人价值需求的长远目标，提升情绪运用的能力。人们可以通过这种能力思考未来，考虑各种可能的结果，并客观地审视和调整内部或外部的要求，打破原有定势，重新定位，把注意力集中于最重要的部分，以求达到目的。

人们可以采取这三个步骤，将情商付诸实施。



哈佛的智慧

情商涵盖面很广，如情绪的自控性、人际关系的处理与维护能力、挫折的承受力、自我的认知程度，以及对他人情绪情感的了解与理解，等等。也正因为如此，如何有效地提高情商，已成为备受人们重视并期待被解答的问题。

06. 软糖试验中的“成功因素”

哈佛语录

人的非智力心理素质的作用，在决定人生成败方面，具有如同空气、水和粮食对于人的生命一般的重要性。这也是越来越多的心理学家把研究重点转移到心理素质——自控力的探索上的根本原因。

研究者曾做过这样的试验：

老师们把一群儿童带到了一个空荡荡的房间，并在房间最显著的位置为每个孩子放了一颗软糖。孩子们见到软糖都兴奋不已，这时，测试老师对每一个孩子说：“老师现在要出去办点事，如果有谁能够坚持到老师回来时还没有把这颗软糖吃掉的话，谁就可以再得到一颗软糖，这样就能吃到两颗软糖了。不过，谁要是在老师回来之前就把这颗软糖吃了，那么就只能吃到这一颗软糖。”

测试老师说完这番话，就离开了这个房间。结果，有些孩子尽管想得到另外一颗软糖，但由于自身的控制力较差，没能抵挡住软糖的诱惑，很快就把这颗软糖吃掉了。而另外一些孩子把老师的话牢记在心，他们知道只要自己多坚持一会儿，就可以得到两颗软糖。所以，他们看着面前的软糖，尽量克制自己。每当自己的意志将要被软糖的香甜击倒时，他们就会努力地转移自己的注意力。他们有的互相追逐玩耍，有的唱歌跳舞，有的玩游戏，想尽办法坚持到老师回来。最后，他们凭着自己超强的控制力，如愿以偿地得到了第二颗软糖。

后来，研究者将这群儿童分成了两组：一组是具有超强的自控力，最终能够抵挡住诱惑，得到了两颗软糖的孩子；另一组是那些自控力较差，没有坚持下来，最后只得到一颗软糖的孩子。研究者对这两组孩子进行了长期的跟踪调查研究。

多年后，研究者发现：那些只得到一颗软糖的孩子普遍没有那些得到两颗软

糖的孩子获得的成就大。这就说明，人的非智力心理素质的作用，如自控力，在决定人生的成败方面常常超过智力因素。也就是说，能够控制自己的情绪和情感是获取成功，把握人生的关键。

有一次，一个青年军官和一个工作人员为了一件小事争执了起来，两个人都认为自己的做法是正确的，谁都不愿意退让。这一幕恰好被林肯看到了，他立刻制止了青年军官，并责罚了他。

青年军官对林肯的做法很不服气，他辩解道："您甚至还没有问一问我们是为什么事而争论，就决定惩罚我，这未免太不公平了吧!"

林肯坚定地回答道："凡是成大事的人，都不会在这些小事上浪费时间，更不会浪费时间承受后果，包括他情绪的破坏、脾气的暴躁和自制力的丧失。你不能以这种方式过分地显示你自己，必须放弃那些不值得坚持的事情。即使你属于正确的一方，也要放弃。你明白了吗？"

林肯见青年军官似懂非懂，就接着说："与其为了争夺路权而被狗咬伤，还不如将路让给狗，因为即使你后来将狗杀死，也不能医治好你被狗咬的伤口。得不偿失往往是那些自制力弱、辨别力差的人常有的结果，所以他们的命运是可悲的、毫无光彩的。"

那个青年军官听了，顿然醒悟，从此不再和人争论。

其实，但凡是获取大成就的人，都会把自己的愤怒、恐惧、激情等当作是一种"自我情绪"来处理。他们从不盲目地压抑，也不钻牛角尖，更不会把自己情感的变化加之于周围的环境和周围的人，所以他们的成功之路走得顺风顺水。

当然，只要是人，哪怕是已经具有成熟人格的人，就免不了有喜、怒、哀、乐等情绪的转换。有时他也会莫名其妙地忧郁和感伤，但他绝不允许这些不良情绪主宰自己。

哈佛的智慧

个人的修养的最高境界就是能够控制自己的情感和情绪，这是一种意志力的胜利。

07. 约翰的悲哀

哈佛语录

情商——一种了解和控制自身和他人情感、情绪的方式，有了它，你就能把握说话、做事的分寸，促成想要的结果。只要掌握情商技能，后悔的次数就会逐渐减少。

约翰和鲍勃是同窗好友。

有一次，约翰所在的公司领导进行了大规模的人事调动，他被调到了另一个科室工作。约翰虽然很不满意领导对他的安排，但自己又缺乏找领导协商的胆量，更没有跳槽另寻他路的勇气。碰巧的是，这时鲍勃出差在外地，他怕打扰鲍勃的工作，就没有打电话告诉鲍勃他的处境。他终日闷闷不乐，每天下班都会一个人到酒吧喝闷酒。

这一天，约翰像往日一样到了那间酒吧，坐在原来的位置，正当他点酒的时候，一个熟悉的身影坐在他的旁边，说："给我也来一瓶。"

约翰转头一看，是鲍勃。他吃惊地问道："你什么时候回来的？"

"刚刚下飞机，听说你遇到了烦心事，就第一时间赶来看看你，到底怎么回事啊？"鲍勃说。

听到这，约翰感慨道："我们公司大整顿，把我调到了一个小科室。"

鲍勃说："你也真是的，不喜欢就别干了，干吗让自己受气啊？明天就辞职吧，凭你的条件还怕找不到好工作吗？"约翰感觉鲍勃的话很有道理。

于是，第二天约翰就向领导递上了辞职报告。领导劝他不要冲动，坚持才会胜利。但是，约翰还是毅然决然地离开了。

约翰辞职后，开始另谋单位。他去第一家公司面试之前，心想还是咨询一下鲍勃的意见。鲍勃听了他对那个公司的描述，就说："这样的公司你怎么也去

啊，规模小，管理不规范，没有什么发展前景。”约翰听了，觉得鲍勃说的有道理，就放弃了这个机会。

约翰去第二家公司前，同样把这个公司的情况告诉了鲍勃，这次，鲍勃说道：“不行，这个公司的规模太大了，你去了是不会被领导重视的。”

约翰又找到了第三家公司，鲍勃说：“这个公司规模和口碑都不错，只是我认为不太适合你，如果你去了，会影响你个人能力的发挥。”

这时，约翰终于失去了耐心，问道：“都不行，你说我到底适合去什么样的公司？”

“你急什么啊，我这都是为了你好，慢慢来……”鲍勃说。

就这样，三个月过去了，约翰还是没有找到工作。

有一天，他在街上遇到了以前公司的同事，同事对他说：“约翰，你现在在哪里高就啊？你知道吗，你辞职后不久，老板又把我们调回原来的工作岗位了，开会时老板说，这次调动是为了让我们互相学习，增长知识，积累经验，老板的意图是想培养全方位的管理人才，你这一走太可惜了。”

同事的话让约翰追悔莫及，这时约翰才明白辞职时领导对他讲的那些话的真正含义。只可惜一切都无法挽回了，约翰只能继续自己的求职之路……

约翰的工作能力是值得肯定的，这可以从他提出辞职后他的领导对他的挽留中看出来。不过，可惜的是，他缺乏管理和调节自我情绪的能力，在环境发生变化的情况下，无法抑制自己的情绪，冲动地辞了职，其实这时他就拉开了悲哀的序幕。

在接下来的求职中，由于约翰无法调控自己的情绪和情感，导致他的判断力丧失，不能识别面试公司、职位与自己的适合度，所以他把决定权拱手相让给他的同窗好友鲍勃。一个无法觉察自我情绪，又不了解自己能力的人最好不要奢望别人会了解你。所以，鲍勃的建议对约翰是有弊而无益的，这便将约翰的悲哀升华到了高潮。

事实上，每个人都有化悲哀为喜悦的潜能，只不过是我们基本上没去尝试——缺乏对困境的及时反应的能力。



哈佛的智慧

情商是一种准确觉察、评价和表达情绪的能力；是一种产生感情，以促进思维的能力；也是一种调节情绪，以帮助情绪和智力发展的能力。如果缺乏这样的能力——情商，那么，你的工作、生活，乃至人生都会充满悲哀。



08．高情商下的成功领导力

哈佛语录

卓越的领导者在影响力、团队领导力、政治意识、自我信任、成就动机等一系列的情感智商上，均有较优越的表现。所以，一个领导人的卓越之处，在很大程度上表现于他的情感智商。

情商对于一个领导者的意义

盖特和博尔是同一所高校的高材生，盖特是一个才智超群、思路敏捷、雄心勃勃的人；博尔是一个才华横溢、沉着冷静的人。

毕业后，两人一起开了一家餐饮公司。起初，公司的规模不大，员工也只有30人左右。

虽然公司在发展的过程中遇到了很多问题和障碍，但是盖特和博尔本着奋战到底的精神克服了一切困难，带领所有员工坚持到底。就这样，在他们的努力下，公司的营业额稳步上升，规模也随之逐步扩大。

但是，就在公司步入正轨的时候，盖特逐渐地表现出自己要独挑大梁的意图，无论做什么决定，他都希望以他的观点为主。

有一次，在开设连锁店的预案上，博尔提出了反对意见："虽然公司有了一点成绩，但是，拿出将近三分之二的资金去投资连锁店，我感觉不保险，而且在一些启动方案上还没有一个完善的计划……"

还没有等博尔把话说完，盖特就反驳道："我已经做了一个规划，再说以前大部分计划也都是我的主意啊，不然公司能有今天吗？这个连锁店我一定要开。"

两个人当时争执不下，盖特的态度惹得博尔很生气，虽然如此，博尔还是心平气和地反复劝盖特，可是盖特不但一句也听不进去，反而火气越来越大，最后还要对博尔大打出手。同事们把盖特拉出了办公室，并劝他说，现在公司的情况确实不适合开设连锁店。这让他认为，所有人都偏向博尔，心中的敌意也油然而生。

之后，盖特开始玩弄权术，事事针对博尔，千方百计地想让博尔出局。博尔从未反击，不是因为胆怯，更不是因为无能，而是因为他顾全大局，不想因为个人而损害到公司及员工们的利益。

半年后，盖特又设了一个圈套，将博尔挤出了公司，一些老员工们都了解到盖特的为人，也相继离开了。博尔撤资后，盖特终于实现了他的愿望，开设了连锁店。但是不久，由于投入太大，总公司资金周转不灵，他最终破产了。

盖特的智商无可置疑，他的才干也是一般人无法比拟的，他完全能够通过富有成效的行动，更好地拓展自己的才华，赢得更多人的支持，而不至于使自己陷入毫无益处的冲突中。

与博尔不同，盖特让自己的情绪控制自己，成了名副其实的情绪奴隶。他不懂得考虑他人的感受，更不听取他人的意见，一意孤行。他不是对事情进行冷静的思考和分析，而是立刻得出情绪化的破坏性结论，恼羞成怒。由于无法控制自己的情绪，最终他只能在众叛亲离的境况中结束一切。

他不但失去了财富，失去了他人的信任，更丧失了获取成功的领导力。而这一切都要归咎于他缺乏一个成功者必备的情感智商，即一个人认识自己以及他人的情感和情绪，并在这些情感交往的基础上，作出卓有成效的决策的能力。对一个领导人而言，情商比智商更为重要，因为领导的精髓在于使他人更有效地完成工作。

成为高情商领导者需要驾驭的弱点

一个优秀的领导者必须具备成功的领导力，在领导别人之前，首先要领导自己，其中最关键的就是对自我情绪的掌控。事实上，凡是真正有能力的领导者，

都是那些与自己的情感充分协调的人，他们懂得协调和管理自己的情绪，让情绪为自己服务。

如果你想成为一个高情商的领导者，就必须驾驭以下弱点：

——没有明确自己的目标；

——缺乏取得专业知识的兴趣；

——遇到问题时，迟疑不决，拿不定主意，或找各种借口，互相推诿，而不肯光明正大地面对问题；

——骄傲自满，认为自己的判断是准确无误的，听不得反对意见，这是失败的关键性因素之一；

——遇事时，只知道妥协让步，而不愿迎头而上；

——习惯为自己犯的错误辩解，且带有目的性地责备他人，以试图转移众人的注意力；

——忽略他人的意见，一意孤行；

——缺乏认真分析和精心谋划的计划，行事盲目冲动；

——没有即知即行的习惯，以致丧失良机；

——光是幻想，缺乏信念；

——习惯安于现状，缺乏雄心抱负；

——一心想走捷径，缺乏脚踏实地的精神，做事只重表面，忽视本质；

——害怕招致批评，没有在行事前草拟计划的习惯；

——遇到挫折就临阵退缩，缺乏恒心和毅力；

——一味地要求员工，却放纵自己。

律人必先律己，高情商的领导者一定是自律者，更是机遇与成功的驾驭者。所以，拥有高情商的人，必定会享有人生更多的精彩，获得更多的殊荣。



美国加州大学洛杉矶分校（UCLA）每年跟踪研究情商与智商对领导力的影响。调研结果显示，智商仅对领导力起着7%的作用，而情商则对领导力起着93%的作用。也就是说，如果你已具备较高的情商，那么你便已掌握了成功领导力的93%。

☞ 情商测试课堂：你的领导能力如何?

请你对下面的题目逐一作答，你可以在a、b两个选项中选择一个，用铅笔圈起你的选择。请尽量根据自己的第一感受来回答，不要过多地思考每个题目的细微意义。

☻ 对于每天的工作，你是如何处理的?

a．每天上班都很准时，一到办公室，便冲到办公桌前，紧锣密鼓地处理当下最紧急、最重要的事务。

b．你会对最近几天需要处理的事务做实际的评估，在你的工作清单上会清楚地列出你要达到的目标，每天、每月、每年的工作计划也都一目了然。

☻ 当有人问你："这次的项目，将由谁代表你们团队呢？"你的回答是——

a．你急忙指向身边的同事，说："让他或她去吧，我不行。"

b．在你没有作答前，同事们就一致推举你做项目代表，你便当仁不让，取得了成功。

☻ 一次，一位高级职业顾问莅临你的单位，你的上司要求与你同等职位的员工作为嘉宾发言人，向顾问介绍你们的行业准则等。对于这个能够证明自己宣传能力和专业知识的机会，你会如何处理?

a．你认为自己的本职工作已经够自己忙的了，无暇理会这种外来的工作，所以你一心希望上司选别人去做这件事情。

b．你会在第一时间将手举得比别人都高，并自信满满地向上司自荐。

☻ 一天，一位客户来到你们单位的办公大厅大声叫嚷，控诉其他职员，你会如何处理?

a．你心里想：是叫保安还是打电话到公安局？想来想去，你觉得都不妥，因为担心处理不当会惹祸上身，也不想因为这点小事而费神，所以，最后你让别人提出解决方法并执行，自己安全地置身事外。

b．你立刻判断出这件事谁出面处理最为妥当。如果这个人恰巧不在公司，你会想出一个解决方案，再镇静地向那位失控的客户走去，设法用自己的力量暂

缓紧张的局势。

你对上班的服饰会如何选择？

a．经常穿着最新潮、最时尚的服饰去上班，以引众人注目。

b．你会努力地将自己的穿衣风格向你的上司靠拢，但绝不会超越你的上司。

在一次会议上，你的上司突然决定让你负责一个重要项目，你接到任务后做的第一件事是什么？

a．你会用最快的速度拟定出一套行之有效的规章制度，并竭尽全力地按章行事。

b．你首先会问明完成项目的期限，并请上司做一个简要的项目说明。你会权衡一切利弊因素后，在你的工作计划表中列出你和你的组员各自该做的事情。

开会时，你的状态如何？

a．注意力不集中，常常心不在焉。

b．根据会议的中心内容，提出你的建设性意见，并与同事商议最佳方案。

当你在公司餐厅用餐的时候，突然有两位同事争吵起来，你会怎么办？

a．你觉得事不关己，不予理会。

b．你会在他们争吵的内容中，找出破绽，然后找机会与他们分别恳谈，将其矛盾一一化解。

当你接业务电话、做项目报告时，你的语言如何？

a．随心所欲，畅所欲言。

b．清晰明了，准确无误。

在工作上，你的心态怎样？

a．你常常怀疑自己的能力，心中焦躁不安，因为每一次努力都不能取得预期的效果，不断要求延长完成工作的时间。

b．你认为工作时是最快乐的，所以常常精力旺盛，信心百倍，即使偶尔工作效率不佳，你也从不怨声载道。

评分细则：

回答问题完毕后，请按照选a得5分，选b得0分的评分标准算出你的得分，再

参照下面的测评解析，判断你的领导力。

测评解析：

0~5分：你具有成为团队领头羊的天赋，你的领导能力在你的言行举止中被展露无疑，你的同事们都非常认可你的能力。

20~35分：你具有作为一个领导者应该具备的素质，不过由于你的性格属于保护型，所以你始终崇尚在安全范围内施展你的才华。

40~50分：你渴望一种安逸的生活，在你预知风险时会想尽办法避让，让自己置身事外，这样一来，你的依从就会渐渐成为习惯，结果你就只能成为一个听从命令的人，而永远无法成为一个发布命令的人。你可能不会成为领军人物，不过与生俱来的和善与友好的特性，会为你增添几分好人缘。



第2章

自我认知，掌控成功的方向



01．先学会认识自己的情感

哈佛语录

情感可以说是一种很物质化的事物，而情商则是人在进化中发展出来的技能。情感在相当大的程度上决定着情商的高低。正是因为有了情商，人类才能在进化中逐步胜出，最终成为地球上的统治者。

读懂你的情感

2008年5月12日，受汶川地震的影响，四川省德阳市东汽中学教学楼顷刻间坍塌。第二天，当救援人员扒开废墟的时候，眼前的情景令在场的所有人为之动容。

一位救援人员描述了当时的情形："当我们赶到时，发现他的双臂张开着趴在课桌上，他的身下有四个学生，学生的命保住了，而他却离开了我们！"这个"他"就是谭千秋，一个伟大的中学教师。

原来，地震发生前的一刻，他正在这栋教学楼里给学生们上课。在地震发生的瞬间，他像童话里的那个救世主一般，张开双臂趴在课桌上，身下死死地护着四个学生，四个学生得救了，他却不幸遇难，献出了51岁的生命。

一双曾传播无数知识的手臂，在生死攸关之时，为孩子们承受住了千钧重压，从死神手中夺回了四个年轻的生命。

这是一个真实的故事，一位教师在生命的危急关头，也没有忘记用他的爱为自己的学生铸造起一堵坚实的城墙。

是爱这种强烈的情感，激起他非凡的勇气。人们从中看到了情感的目的性与伟大的情感爱所演变成的强大力量。

如果用理智的眼光看，自我牺牲是非理性的，但对于情感而言，这便是唯一的选择。

在人类的进化历程中，内在的情感一次又一次地出现，直至深深地印在我们的神经系统中，成为一种先天的、自主性的情绪反应倾向，这再次证实了情感的存在价值。

那么，什么是情感呢?

情感的含义是非常深广的，除了一般意义上的爱、恨、喜、怒外，还包括道德感、责任感、理智感、美感等的高级情感，这些高级情感明显带有很强的理智因素。而高级情感在某种意义上是智力活动的结果，它往往伴随着智力活动的全过程，并在一定程度上影响着智力活动的方向和力度。

《钱伯斯字典》中对情感的概述是：一种感觉的触动；一种思维的激动，如气愤、喜悦、恐惧、悲伤，以及相对应的身体症状；一种与认知和意愿不同的感觉。

其实，每个人都会有自己的需要、欲望、判断、态度和观念，情感就是人在这些因素的支配下，对事物的切身体验或反应。

从生物学上讲，情感的作用有两点：一是情感延续了生命。因为在冲动、欲望和爱的驱动下，有了男女的交合，而父母对子女的保护欲望更给孩子的成长带来了无可替代的安全感。二是情感保护了我们的安全。对人类来说，特别是在早期狩猎时代，如果没有对危险本能的情感反应，就不会有逃跑和抵抗的行为驱动力，那么人类就很难生存下来。美国精神病学家阿伦·贝克说：“天性宠爱忧虑基因。”意思是说，忧虑和恐惧的情感在危险的情境下，拯救了人类，免去了更多的潜在危险。所以说，情感一直在保护着我们的安全。

情感每时每刻都在影响着人的心理，尤其是会加快心跳速率，当血流迅速供应到情绪相对应的身体部位时，就会使人作出相应的反应，或悲或喜。

可以说，情绪、情感与人的需要之间存在着密切的关系：当现实无法满足人的需要时，就会产生失落、忧伤、恐惧等消极性情绪和情感；当现实符合人的需要时，就会产生满足、愉快、兴奋等积极性情绪和情感。

认识自己的情感

不认识自己的情感就无法管理自己的情感，就会影响成功的效果。

那么，如何能够清楚地认识自己的情感呢?

科学家通过对大脑的研究发现：情感来自于一个被称为“中枢边缘系统”的部位，在这个系统的中心位置有个扁桃形的小结构——大脑杏仁核（amygdala)，这便是情感思想的聚集地，如悲伤、快乐、喜欢、厌恶、愤怒、恐惧和欲望等都出自这里，而爱则来自大脑的另一部位——新皮质。

我们可以把大脑杏仁核看作是一个守门员，它负责审视每一条进入的信息。它往往比理性思维更快速地采取行动，而不用费神去考虑后果，只管作出判断。如果它发现有些信息是紧急情况，就会“自动报警”，迅速启动大脑和身体的其他部位。

在人类的大脑反应中，原始的情感仍然存在。在人们生活中常会出现一些现象：当人感到恐惧时，血液便迅速流向大腿肌肉，从而使人更易于行动——奔跑；当人感到惊讶时，眉毛会上扬，以使眼睛扩大视野，获得更多的信息；当人感到厌恶时，脸部自然向上皱起，使鼻孔完全关闭，以阻挡异味的进入，等等，这些都是人类原始的情绪沉淀。

一个人的情感有着很强的指向性，即情感的倾向性。人的情感倾向性是由人的需要所决定的。如果需要得到了满足，就会产生肯定性情感；如果需要不能得到满足，就会产生否定性的情感。比如，有的人会对危害社会及损害他人利益的行为产生厌恶和抵触的情绪，而有的人却可以视而不见，无动于衷；有的人能虚心接受他人的批评和建议，而有的人却会产生不满和不服气情绪。

因此，为了避免情感完全脱离我们，大脑必须控制情感。而控制情感的重任是由新大脑皮层来担当的。新大脑皮层位于人的前额的正后方，这是情感大脑的一部分，它负责情绪的“控制”和对情境的重新“评估”，以便找出一个可能更合适的反应。不过，在重新评估上所耗费的时间要比大脑杏仁核及时反应的时间长，所以大脑杏仁核督促行动在先，新大脑皮层作出理智的思想判定在后。

看来，大脑杏仁核的本能情感反应完全战胜了新大脑皮层，以致大脑短时间内无法作出更为冷静的判断。这就是为什么一个人在心烦意乱之时，经常会说："我现在无法冷静思考。"这句话不是随便说说，而是他真的不能理性思考，因为此时大脑杏仁核已经将新大脑皮层"劫持"了。这也是我们的理性经常败于感性的原因所在。

情感的自我认知，是指持续地关注自己的内心思想状态，认识自己的感受，以及感受产生的缘由，以辨别引起心烦和情感劫持的事件起因。简单地说，对于自己的情感，要注重客观事实，要关注自己看到的和听到的，而不是想看到的和想听到的。

如何培养自我控制力

人们已经形成了一种思维定势：经常会误解事实，或者无凭无据地胡乱猜想所听到的事实，即忽视实情，相信假象。而没有质疑或核实事情的准确性就妄下结论，更是坏习惯，这会让人产生不良情绪，导致事情朝着不利的方向发展，最终的效果自然不尽如人意。

那么，如何避免这种情况呢？

答案就是——培养自我控制力，了解自己，认识自己，利用现有的条件做力所能及的事情，不夸大自己的能力，更不贬低自己的一切。

这样一来，当你陷入某种困境时，你的情感才会保持冷静，你的思路才会更加清晰，你的行为才能保持端正，进而帮助你走出困境，重新获得自由和光明。

当然，培养自我控制力并非易事，我们要不断地努力学习。那么，应从哪里着手呢？

首先，要认识并准确地表达自我情感，争取在情感失控之前控制它。如果我们自己和他人的情感起了冲突，那么你首先要准确地表达自我情感，找到错误在哪一方，若是错在自己，就要主动调整自己的情感，化干戈为玉帛；若是错在他人，就要努力磨合情感，以免激化矛盾。

其次，当你遇到一件很棘手的事情时，要自我选择如何作出反应，而不是任

由“亚情感”自由发展成“我已无法控制，只能随意妄为”的地步。

再次，无论遇到什么状况，你都要充满自信，作出恰当的反应。

此外，要注重培养自己的情绪思维，使其更灵活、合理地应对各种状况，不至于一遇到突发事件，就手忙脚乱。

每个人都具有一定的情商（情感认知能力）基础。只要你不断努力，就能有效地运用这些技能去创造更美好的生活。



哈佛的智慧

一个人必须正确地认识自己的情感，如果无法做到这一点，就无法管理自己的情感，就会影响成功的效果。



02. 人到底有没有第六感?

哈佛语录

通过第六感，人可以自动地与无穷的智慧沟通，从而培养一种抵御恶劣情绪及境遇的情商和能力，这便是发现第六感存在的意义。

很久以前，古希腊科学家亚里士多德曾列出了人的五种感觉，即视觉、听觉、嗅觉、味觉和触觉。除了这五种感觉，他认为人类不可能存在着第六感觉。

那么，人到底有没有第六感觉呢?

20世纪90年代末，心理学、生理学、解剖学等多个科学领域的科学家们对人的行为进行了有史以来最为深层次的探索和研究，他们以解剖学及生理学原理为依据，做了一项实验，最后得出了一个结论：人类确实存在着第六感觉。

加拿大英属哥伦比亚大学教授、心理学家罗纳德·任辛科对40个人进行了实验，他在电脑屏幕上向受试者展示了一系列的图像，而且每一图像在电脑屏幕上停留的时间只有1/4秒，每个图像过后都会被短暂的空白灰屏所取代。

任辛科教授把这项实验分为两种：一种是对照实验，即先后出现的图像其实是一致的。在这组实验中，同样数量的被测者确信没有发生任何变化；另一种是控制实验，即前一个图像会在短暂灰屏后，被另一个有细微区别的图像取而代之。在这组实验中，大约有1/3的被测者能确认一点：在图像发生变化之前，他们就能感觉到图像发生了变化。这说明，两种实验的反应确实有所不同。

任辛科教授在实验中发现了一种有意识的视觉感觉模式，他将其命名为“心智直观”。他分析说，视觉系统能够产生一种强烈的深度感觉，它能察觉到某物已经发生了变化。而那些相信第六感存在的人则可以从这一现象中找到更多的解释。

当一个人走进一个房间的时候，他感觉到有些东西发生了变化，但却无法判

断出哪里出现了差异。任辛科认为，其实这也是“心智直观”的一种典型表现，它可能是一种预警系统。

当然，“心智直观”不可能一味地单独工作。它可能和一些其他感觉共同发挥作用，以示警示。比如，当你在深夜时分独自走在街上的时候，有时会察觉身后有人尾随于你，其实这个时候就是“心智直观”和听觉共同作用的结果。

美国伊利诺伊大学的视觉研究员丹·西蒙斯对此项研究给予了较高的评价，他认为，任辛科的发现标志着一种前所未知的、有趣的注意机制的存在，而且在区分精神感觉和盲目相信的工作上，任辛科的研究迈出了重要的第一步。

第六感是人类潜意识中创造性想象力的一部分，它曾被称为“接收机”，通过思想和意念在人的大脑中一闪而过，就如同转瞬即逝的流星一般，虽然短暂，却可以给人带来无限的遐想。后来，这种闪耀被称为预感或灵感。

一旦场景发生变化，第六感就会在冥冥之中与人类来个神秘约会，对当下场景马上作出反应，这时人类在顷刻间就会产生与之相应的情绪反应，或恐惧，或不安，或焦虑，或愤怒，或欣喜，从而迫使人类作出适当的反应和行为。



哈佛的智慧

第六感觉是在人类进化中沉淀下来的一种直觉，它综合了人类进化中不同场景下的不同情绪特征。



03. 自我心像是自我认知的助推剂

哈佛语录

自我心像有助于客观地认识和评价自己。只有确立一个准确无误、积极向上的良好的自我心像，才能增强你的自信心，助你马到成功。

早在20世纪60年代，美国心理学家卡尔·罗杰斯就发展了一种叫“患者中心疗法”的心理学模式。

卡尔·罗杰斯认为，人都有各自的潜能，只要善加利用内置的动力，就能随时将潜能最大限度地挖掘出来。罗杰斯把这种现象称为“自我实现趋势”，他指出，在人的思想中都会有一个理想中的自我，即一个真正想成为的人。

不过，很多人都发现理想中的自我和现实中的自我根本不能合二为一，而这个自我被罗杰斯称为真实的自我。罗杰斯认为，理想自我和真实自我越接近，我们的情商就越高。

这就说明，理想自我和真实自我之间存在着些许或极大的差别，而辨别这一差别就要以自我心像理论为依据。

所谓的“自我心像”就是自我认识或自我意识中的一部分，它是在自我认识或自我意识的基础上形成的，是人们根据个人以往成功或失败的经验（尤其是童年经验），以及他人对自己的态度和评价不自觉形成的。

不同的自我心像会让你有不同的人生

如果你的自我心像是正直而积极的，那么你就会经常看到一个受人尊重、进取向上的自我。这时的你在任何情况下都会对自己说：“我行，一定行。”如此良好的心态有助于你正确地评估自己的能力、自身价值和自己在社会上的地位等，进而能够有效地拉近理想自我和现实自我之间的距离，用较高的情商开启你的成功人生。

如果你的自我心像是愚钝而自卑的，那么你就会经常看到一个无所作为、平庸无能的自我。当你遇到困难和挫折时，你就会唉声叹气，自怨自艾，认为自己没有能力成为理想中的自我。结果，现实自我与理想自我之间的距离越来越远，这样一来，自卑、沮丧、无奈、无力、不平等不良情绪将会填满你的生活，这就注定了你只能是一个平庸的小人物。

自我心像需要不断地调节

威廉·詹姆斯通过研究提出了一个公式：自足感=成就÷抱负。从这个公式中可以得出一个结论：一个人的自我感觉满足与否，与个人的抱负水平成反比，与个人的实际成就成正比。这个公式可以成为调节自我心像的一个参考。

我们可以假设一个人所取得的成就与其抱负水平相当，那么他将对自己感到满意，这有利于实现自我肯定性的评价，由此而产生的自我心像则是积极的，他会有足够的自信和成就感。

反之，如果一个人的抱负大而取得的成就却不如预期，那么他将感到不满足，由此而产生的情绪和结果会有两种：一种是他可能因此而更加努力，进而取得成就；另一种是他可能因此而感到自卑，对自己的能力产生怀疑，甚至自暴自弃，从而一败涂地。

针对上面的分析，其中最需要调整的就是——自卑的自我心像。

当你经常觉得自己一无是处，凡事都是力不从心，处处不如别人的时候，这就说明，你的自我心像是自卑的，这不利于你今后的发展，所以你必须积极主动地调整自我心像。这时候，你要树立自信心，同时要树立肯定自我的信念：我是独一无二的，我的存在一定有价值，我能够凭借自己的力量实现自我价值，为自己打造一片天！

当然，过于高大的自我心像也需要进行适当的调整。如果对自己的估价过高，就很容易自负，那么效果也是不尽如人意的。因为自满的情绪不仅不利于客观地设计进取目标，还会破坏人际关系，给自己走向成功的道路设置各种各样的障碍。

总之，自我心像的调整必须掌握好尺度。只有自信心与成就、抱负处于一种动态的平衡状态，才有利于自我能力的提高，才能使成功的几率增加。

可是有些时候，坚定的信心与过于高大的自我心像难以识别。比如，别出心裁的创意、独特先进的见解等，往往是高级才智的表现。但在某种情况下和一定的时间内，这种高级才智会受到众人的质疑。这时，你不必过于烦恼，而要坚持己见，坚定信心，这才是一个高情商者所应具备的心理品质。

不过，当你对自己的能力、贡献等方面的评价与多数人发生大的分歧的时候，就要意识到，出现这种情况的原因很可能是你放大了自我心像。在这个时候，你应该尽量缩小真实自我与自我心像之间的距离，以免造成不良的后果。

自我心像助你认识自己

在一定意义上说，良好的自我心像可以是自信心的另一种表达方式。一个有自信心的人对自己常会持有肯定的态度和较高的自我接受度，他认为自己有智慧、有能力，至少不比别人差。同时，他对自己和他人能作出准确的、客观的认识和判断，这些都有利于个人独立感、安全感、价值感和成就感的树立。

自我心像确立的原则

既然良好的自我心像对一个人是如此重要，那么我们就应该了解确立自我心像的原则，即在真实自我的基础上，最好略高一些，因为比真实自我略高一些的自我心像会使你的信心更强，由此能够确定更远大的目标，有利于将你的潜力更多地挖掘出来。

如果自我心像确立时要比真实自我偏低，尤其是明显偏低，就会损伤你的自信心，甚至会产生自卑的情绪，这会导致你连现有的能力都无法发挥出来，那么挖掘潜力、获取成功就更是遥不可及了。



哈佛的智慧

自我心像虽然是不自觉形成的，但这种心像的形成有助于对自身价值、自身能力、自己在社会上的地位进行评估。人们可以依据它去判断自己，并指导自己的行动，大大地提高了行为的准确性。

04．成功，从认识自己的性格开始

哈佛语录

认识了自己，你就是一座金矿，你就能够在人生中打造别样的辉煌。这是因为，认识了自己，你就有了掌控成功方向的指南针，就等于成功了一半。

正确地认识自己是成功的第一要素，正所谓：“知己知彼，百战不殆。”而只有具备准确觉察、识别和判断自我情绪的能力的高情商者，才能具备“知彼”的能力。

如果要想真正地认识自己，就要从认识自己的性格开始。尼克松说：“对一个人来说，真正重要的不是他的背景、他的肤色、他的种族，或是他的宗教信仰，而是他的性格。”

在心理学上，性格被定义为一种先天遗传和后天养成的一贯的行为倾向。为什么有的人在挫折和困难面前能够心平气和，泰然自若，而有的人却心灰意冷，痛苦绝望？为什么有的人整日容光焕发，笑容满面，而有的人却永远是愁眉苦脸，自寻烦恼？为什么有的人习惯热闹，活泼张扬，而有的人却喜欢宁静，安静内敛？为什么有的人在遭遇失败时越挫越勇，勇往直前，而有的人却怨天尤人，临阵脱逃？……其实，这些都是人的性格使然。

想要成为一个高情商的人，想要成就大事业，就要从认识自己的性格做起。那么，如何准确地认识自己的性格呢？

美国心理学家威廉·莫尔顿·马斯顿早在20世纪20年代就对人的性格类型做了细微的研究，他提出了一套简单易行的性格测试方法，请你参照下面不同的性格特征，与自己做一个对照比较。

☆现实型

这种性格的人一般比较外向、乐观，他的逻辑思维很好，可以轻松地将事

情分析得条理井然，并且加以整合，让事情可以循序渐进地顺利进行，绝不会出错。

他很少做无谓的空想，用常人的思维方式思考和处理问题,与周围的人相处得很和谐，不惹是生非；他很重视目前的工作，有时会为了解决一些浅显的问题而烦心伤脑；他的思维一般只停留在可视范围之内，他只在乎其中与自己有关联的人和物；他经常是在强者面前退却，在弱者面前踊跃；他特别在乎细节上的问题，因为他要随时看到对自己有利的一面，常常是选择好的，放弃坏的，而且会为了对自己有利的人和事放弃原则；他会特别在意眼前的利益，往往心中不再有任何的奢求，只满足于现状，心里只想如何能够让现状很好地维持下去，从来不想跳出眼前的小圈子，站在高处设想一个更灿烂、更广阔的天空。

☆完美型

这种性格的人一般比较内向，爱思考，悲观，他一旦做起事来，会达到忘我的状态，讲求条理，精益求精，坚守标准，绝不妥协。

他通常很严肃，很少笑脸相迎；他是天生的怀疑论者，总是对一些与自己要求不符合的人或事不由自主地挑剔；他喜欢与别人保持一定的距离，因为他的完美个性让他既怕别人不在意自己，又担心别人太过于在意自己；他重视三思而行，一丝不苟，坚持原则，追求高标准、高质量和完美无缺的工作和生活状态。

在他的眼中，世界的缺点很多，他的不满很多，所以常常会陷入一种消极、忧愁的情绪中而无法自拔。所以，即使他追求上进，会很优秀，但他却缺少快乐。心理学家在研究中发现，过分追求完美的心态对人的身心伤害很大。那些在工作中过于追求完美的人，往往感到压力大、焦虑、身心疲惫，有些人年纪轻轻就患上各种身心疾病。

早在1996年，心理学家保罗·海威特和乔丹·弗莱特就对103位抑郁症患者进行了研究。结果发现，这些患者都是对自己提出很高要求的人，他们追求十全十美，以至于心态越来越抑郁，最后不得不接受治疗。追求完美本身不是坏事，但是为了达到尽善尽美而丢掉享受快乐的机会，岂不是得不偿失吗?

☆权威型

这种性格的人比较严肃、力争上游，他的独立性和自尊心都极强，当他遇到

挫折、阻力或失败时，他会当机立断，从头做起，直到成功为止；他是那种执着地从事事业的人，即使是上刀山、下油锅，也不会令他退却；他不怕冲突，能承受压力，勇于承担责任。

他有改革派的作风，勇于创新，总感觉必须全力以赴推翻障碍，才能成功；他讨厌规则，除非规则是自己制定的；他会频繁更换职业，因为他不喜欢在原处滞留或受外力限制；他一心渴望权力与掌控能力，不拘小节、粗率、跋扈及缺乏自制。

他总是夸张地流露出自己的情感（不管是正面的还是负面的）；他有强烈的正义感，不喜欢拐弯抹角，即使在他的上司面前，只要他认为对方有什么不妥之处，也会理直气壮地指出错误；他总是喜欢在他人面前显示自己的威严，期望能够成为主导力量，让所有的人都毫无怨言地服从；他工作时可以很拼命，玩起来可以很投入，他不怕把情绪表露出来，有冲动想要得到什么，就会不惜一切代价得到，不允许别人阻止，也不理会别人的劝告；他经常把破坏游戏规则看作是创造，他不甘于平凡，总希望自己能创造奇迹，总认为自己能办别人办不了的事情；他认为自己比任何人都精明能干，相信自己的决定永远都是对的；他总是拒绝别人的建议和意见，认为只有自己的想法才是至高无上的，希望自己身居高位；他喜欢任何事情都由自己来掌控，凡事做主管，变得非常专制；“顺我者昌，逆我者亡”“唯我独尊”等都是他的座右铭，他总是要争当一个王者，希望自己永远处于中心位置；他不愿意听到别人谈及自己的过失与不足，如果有人当面反驳他的想法，他就很容易作出过分强烈的反应，突然爆发。所以，一个权威型的人可以是一个具有活力、创造力、想象力和实践力的领导者，但也可以是一个“昙花一现”的成功者，因为他很情绪化，缺乏一定的自我管理能力。

☆享乐型

这种性格的人一般比较外向、乐观、好动、喜欢与人交流，他喜欢参与新奇有趣的活动，他的生活哲学是：“最紧要的是玩得开心。”

他的爱好十分广泛，具有很高的鉴赏力，懂得充分享受生命，热情洋溢，多才多艺；他喜欢把大部分的精力投注在感兴趣的事物上，不喜欢没有回报或反复做同一件事；他渴求有新鲜感的生活，最忌讳被束缚、被控制，喜欢自由自在，

无忧无虑；他的头脑很灵活，思维多变，反应机敏，往往是计划没有变化快；他常有很多的创意，能够运用各种各样的别出心裁的办法解决问题；他喜欢参与计划的起步阶段，因为在计划的过程当中，可以考虑很多有趣的选择。

如果对正在进行的事情失去兴趣，他就会转移目标，改做其他比较有趣的事；当他遇到挫折的时候，常常会选择逃避，然后再找一个新项目，以免使自己陷入困惑之中；他喜欢保持感情的高峰状态，喜欢用快乐的活动比如谈话、接触和相处来取代深层的思考和计划；对他来说，最重要的是感受新鲜，享受快乐，对过去痛苦的事，会选择主动忘掉。

性格没有优劣、好坏、强弱之分，有的只是特点。不同性格特点的人往往有着不同的命运和人生。成功和挫折最能反映一个人的性格特点，因此，我们可以通过自己成功或失败的经验教训，来发现自己性格中的积极因素和消极因素，并做到发扬积极因素，调节或克服消极因素。我们要在生活和工作中不断地训练、培养和提高自己的情商，这样才能够准确地认识自己，对自己的情绪状态进行认知、体察和管理，进而掌控成功的方向。

哈佛的智慧

高情商者与低情商者之分，并不在于性格上的差异。那些具有高情商的人也存在一些不尽如人意的性格特点。但是，他们依然能够取得成功。究其原因，是他们能够对自己的性格有一个相对准确的认识和判断，知道自己性格中的正面影响和负面影响。更可贵的是，他们总能超常发挥和扩大自己性格中的积极因素和正面影响，同时又能最大限度地降低和减少性格中的消极因素和负面影响。

05．不要畏惧自己的缺点

哈佛语录

成功离不开智慧，更离不开情商，而发现自己的不足，再取长补短，乃是一个高情商者必做之事，因为只有这样，才能取得成功，成就辉煌的人生。

世间并无完美无缺的人或事，人也不可能没有缺点，但对缺点采取何种态度却是关系到人生成败的大事。因为成功与失败之间最大的差别就在于——你是否能够找到、改正、克服自身的缺点。

如果你不能找出自身的缺点，去改正它、克服它、战胜它，那么你只能是一个碌碌无为的小人物。反之，你将会成为一个有成就的人。

五年前，戈尔斯还只是一个汽车修理工，当时的处境离他的理想差得很远。

一次，戈尔斯在报纸上看到一条招聘信息，休斯敦一家飞机制造公司由于扩大规模，正向社会招募人才。当时的戈尔斯非常开心，他下定决心，一定要努力争取这个难得的机会。

于是，戈尔斯做了简单的准备就前往休斯敦了，到达那里已是晚上，面试就在第二天进行。晚饭过后，戈尔斯一个人坐在旅馆的房间里陷入了沉思，以往的生活如同怀旧电影一般一幕幕地在他的脑海中闪过，曾经的苦难和辛苦仿佛又经历了一次，一种莫名的惆怅萦绕心头：我并不是一个愚笨的人，为什么不能成就一番大事业？

想到这里，戈尔斯拿出了纸和笔，把他这几年认识多年的好友的名字写在上面，其中有两位曾是他以前的邻居，现在他们早已住到高级社区去了。还有两位是他的同窗好友，现在也已成家立业，生活富足。戈尔斯扪心自问，和他们相比，他除了工作不如他们，其他的都不必他们差。论智慧，他们不比自己强；论口才，他们更比不上自己。

戈尔斯分析来分析去，最后他发现，和这四个人相比，自己确实缺乏一种能力，那就是无法很好地管理自己的性格情绪。

此时，已是凌晨三点钟，但是，戈尔斯的思绪却很清晰，因为这是戈尔斯第一次看清了自己的缺点。他发现，自己过去很多次处于即将成功的边缘，却因为自己不能控制情绪，比如冲动、暴躁、遇事不冷静、急不可耐，甚至在关键时刻产生自卑的心理，等等，这些都让成功的脚步停滞不前。

这一个晚上，戈尔斯就坐在房间里自我反省，自我检讨，他发现自己从小就是一个缺乏自信、得过且过、轻言放弃、不思进取的人。虽然他一直渴望成功，却缺乏争取成功的勇气，而且这么多年来，他始终都不曾想办法改变自己性格上的缺陷。

同时戈尔斯发现，很多时候，他都在自贬身价，从过去的每一次失败中，都可以感受到自己那种失落、忧虑、无奈、惆怅的情绪。

找到了令自己无法成功的根源，戈尔斯顿时豁然开朗。于是，他痛定思痛，作出一个令自己都很吃惊的决定：今后，无论遇到令人兴奋的事情，还是遇到令人失望的事情，他都要控制自己的情绪，全面改善自己的性格，塑造一个全新的自我。

清晨，戈尔斯走到窗前，看到艳阳高挂的景象，他心潮澎湃，信心大增，于是他充满自信地前去面试，结果，他被顺利地录用了。

走出面试大厅，戈尔斯的脸上出现了从未有过的笑容。他很清楚，这次之所以能够得到这份工作，就是因为自己有了一种敢于面对和改正自身缺点的勇气。面试的成功，终于让他明白——缺点并不可怕。对于与生俱来的缺点，只要勇于改正，就能化缺点为优点；对于后天形成的缺点，只要引以为戒，就不会妨碍光彩的绽放。

两年后，戈尔斯通过自己的努力在所属的组织和行业内建立起了名声，树立起了威望。所有认识他的人都知道，他是一个乐观、聪明、进取、和善的人。他在公司里的晋升速度是最快的，从普通职员一跃升为部门主管，成为公司所倚重的人物。即使在经济不景气的时期，他仍是同业中少数可以获得生意的人。后来，公司改革重组，戈尔斯得到了可观的股份，这让他有了更大的资本，去实现

自己的梦想。

俗话说："尺有所短，寸有所长。"每个人都有优点和缺点，一个人的优点是自身的法宝。你要找出自己与众不同的地方，形成鲜明的特点，让自己的价值更好地为社会所认识，而在劣势上更应该以平衡心去对待。

一个高情商的人一定会客观地审视自己的优点和缺点，他不会夸大优点，更不会轻视缺点。很多人不愿意直面自己的缺点，这是自欺欺人的行为。讳疾忌医，是许多人的通病。

其实，找出自己的缺点是自我完善的关键环节。正如韩国现代集团总裁郑周永说："成功的唯一途径就是，认清自己的缺点，然后努力地去克服它。"

能够正确认识自己的缺点的人才是真正聪明的人，因为只有知道自己存在哪些不足，才能够清楚应该从何处进行弥补。

但是，要明白一点：绝不能因为发现缺点而使自己无端自卑，垂头丧气，而是要给自己一个勇敢和积极的心态。一个人的心态是否良好关乎成败，所以，要有一颗平常心，做好充分的心理准备，积极参与竞争，勇敢地迎接挑战。


哈佛的智慧

在人生的旅途中，有的缺点是与生俱来的，有的缺点是后天形成的，但不论我们的缺点是如何存在的，那都不可怕。只要我们在面对那些缺点时，能够客观分析，理智对待，那么所有的缺点都可以一一克服。

06. 亨利·福特的成功启示

哈佛语录

人生的转折和理想的转变是一个人成长的标志。只有在这种不断的自我诊断、自我试探中，才能找到一个让自己义无反顾地坚持下去的理由。

亨利·福特出生于美国密歇根州迪尔伯恩的一座农场，自幼帮父亲在农场干活，他的父亲希望儿子长大后能够成为一个和自己一样优秀的农场主。

可是，亨利·福特却很反感做些锄地、挤牛奶、养马等无聊的农活，手中拿着的往往是锉刀、铁锤、铆钉、锯子和螺丝帽等工具，成天琢磨着设计机器来摆脱“苦役”。对他来讲，一天中最有趣的事情就是修钟表、修机器。

有一天，亨利·福特对父亲说：“我想做一个机械师，不想做农夫。”父亲没有把他的话当真，认为他是随口说说的。

不过，他的心中一直坚持着这个想法，所以，在他17岁那年，他毅然离开了农场，去了底特律，在一家机械厂当学徒，修手表和各种机器。他感觉离自己的梦想越来越近了，可是在外打工的生活却越来越艰难。

最后，迫于无奈，他还是结束了整整八年的漂泊生涯，回到了家乡农场。回家后，父亲给他40亩木材地，但条件是让他放弃做一名机械师。作为权宜之计，他同意了。

换作其他人，在尝过了生活的艰辛和闯荡的艰难后，也许便会就此认命，在农场里做一辈子的农夫。可是，他却是“身在曹营心在汉”，他的心里仍做着那个机械师的梦。

所以，在做农活的时候，他用一部分砍下来的木头搭建了一个自己的工作间，开始专心研制使用内燃发动机驱动的交通工具，他把自己所有的精力都放在了发明制造这种用发动机驱动的四轮汽车上。

工夫不负有心人，经过十年的努力，他终于成功地制造出了第一部汽车引擎。此时，他拿到了一家电力公司月薪45美元的聘书，木头也全都砍完了，从此他告别了农场。

1896年，他把底特律第一辆“汽油马车”开上了大街，1899年8月，37岁的他从电力公司辞职，从此将全部精力投身于汽车事业。

1903年，亨利·福特终于有了一个自己的汽车公司。

正所谓“知人者智，自知者明”。福特就是一个自知的人，他了解自己，知道自己想要什么，所以他是高明的、智慧的，他的成功与他的自知是分不开的。

在有限的人生中，怎样让自己活得更有价值，这是每个人都应该思考的问题。你千万不要认为这是一件很难的事情，正所谓：世上无难事，只怕有心人。只要你的头脑中有智慧，你的心里有目标，每走一步都有一个可行的理由，那么，你一定会成为一个有所作为的人。


哈佛的智慧

一个人最大的本领是能认清自己，了解自己的能力，选择适合自己特点的行事途径。不邯郸学步，不东施效颦，要有自己独特的行事方式；不刻舟求剑，不缘木求鱼，要能正确认识和把握客观规律。



07．高情商者的人生定位论

哈佛语录

一个人想要让自己的生命更有价值，在人生中能够取得更大的辉煌成就，就必须及时地发现自己的卓越与缺陷，认识自己的发展方向，给自己作出明确的定位，从而以自身的条件决定去干什么，不去干什么，用理智的方法选择自己的目标和理想，并坚持不懈地勇往直前，这样你就一定能够看到成功的曙光！

人生定位贵在适合自己

罗西在大学里读的是数学专业，毕业后，分配到一家国有企业担任宣传部干事。他父亲是一家专营皮肤药业的董事长，固定资产高达一个亿。

罗西在国有企业工作了三年后，听了父亲的话，回到自家的公司当了一名老总。但是半年后，他发现自己原有的能力远远不能适应市场发展的需要。

于是，他又报考了中医学院。通过三年苦读，他拿到了本科文凭。如此一来，专业理论加上他的经验，业绩越做越大，家族企业很快成了一家品牌企业，他也当选为市政协常委。

正当罗西准备在自己的公司大干一番的时候，他的父亲突然决定要他弃商从政，很不情愿的他只能以孝为先，由一个企业的老总摇身变成了政府部门的一个官员。

三年后，罗西凭借自己的能力，当上了区政府办主任。但是，官场上的生活让罗西感觉身心疲惫。于是，罗西作出了一项令所有人，包括他父亲都感到惊讶的决定：辞去官职。

当时，罗西的主要领导对他的辞职感到十分惋惜，而且认为他在商场上不会

干出什么名堂。然而，充满自信的他始终认为从商才是最适合自己的。于是，他从社会上聘请了一批有三年以上从业经验的大学生，重新组建了一家房地产开发公司，他担任董事长。

罗西凭借自己过人的胆识和经商的经验，在父亲耳濡目染的熏陶下，经过短短三年时间，就在房地产市场站稳了脚跟。

如今，他所开发的楼盘在不到一年的时间内全部售罄，成为当地最受欢迎的开发商之一。

有一次，罗西和朋友在茶楼闲聊，朋友问他："罗西啊，我就想不明白了，你当初为什么舍得放弃官位，而且还不回到你父亲的公司，自己要从零开始创业呢？"

罗西感慨地说："你知道吗，在官场从政，我是被别人牵着鼻子走，因为那不是我的强项。但在商场就不同了，只要你遵循市场的客观规律，有毅力坚持下去，就没有办不到的事。经过这些年的打拼，我积累了一些经验，而且我感觉自己是经商之才。如果我还继续留在政界，不仅会毁了自己的前程，还会浪费自己的青春，这就是我之所以要退出官场重新选择从商的理由。"

说到这儿，罗西喝了口茶，用十分深沉的语调继续说道："一个人的生命有限，青春更有限，而作为一个想要成大事的人，更不能轻易地挥霍时间。所以，应该趁年轻时，及早给自己的人生定位，而且每走一步都要自我判断一下，问问自己为什么要这么做。如果认准了一条适合自己的路，那就要义无反顾地向前走。等到年纪大了，再去选择自己想做的事，就算作出了决定，一切也都是枉然，因为精力和体力都跟不上了。但是，要记住：你的定位必须适合自己，否则一切都是枉然。"

有人适合从政，但不适合经商；有人擅长搞研究，但不擅长做学问；有人在商海里如鱼得水，却在政界毫无作为。罗西是一个具有高情商的人，他在做每一个选择时，都有明确的理由，可以说他的成功是一种必然，绝非偶然。

事实上，由于人生定位的正确而获得成功的事例不胜枚举，只要你进行分析，所有成功与失败的最终的归属点都落在人生定位上。

一个高情商者在做决定时，会给自己作出一个明确的人生定位，从自己的真

实能力出发，选择适合自己的工作。他清楚自己为什么要作出这个选择，为什么要从事这个行业。如果非要往不适合自己的工作圈里钻，最后不仅得不偿失，而且还会贻误自己的大好前程，岂不悲乎？

罗伯特·路易斯·史蒂文森说："了解自己喜欢什么，而不是听任别人告诉你应该喜欢什么而恭敬从命，只有这样才能维系自主灵魂的生命。"

这样，就能避免在追求成功的过程中自觉或不自觉地陷入一些误区，与成功失之交臂，从而沦为平庸。

给自己一个准确的定位

其实，缺乏明确的人生目标，缺乏志向与抱负，对什么都无所谓，这些现象产生的最根本的原因就是没有对自身进行定位。

如果不对自身进行定位，就像水面上飘摇不定的小舟，只会随风而动，没有目标地飘来飘去。更可悲的是，当别人朝着自己的目标前进后，把你越甩越远。所以，要取得成功，就必须对自身进行定位，清楚自己要成为一个什么样的人。

尤其是对即将面临重大选择的大学毕业生来说，一定要从自己的专业、性格、爱好、特长等诸多方面进行通盘思考，进行深层次的自我剖析。必须了解自己的能力大小，根据以往的经验选择、推断未来可能发展的方向，给自己一个科学、准确的定位，从而为自己设计出可行的发展方向。

那么，如何为自己作出一个科学、准确的定位呢？

首先要客观地认识自己的能力、自己所处的地位，同时要多站在对方的角度看问题，做到己所不欲，勿施与人；己欲人为之，必先自为之。但对大多数人来说，要做到这些是很难的，往往是当局者迷，旁观者清，自己很难正确地认识自我，所以，其次要做的是：多向身边的人咨询，多与有经验的人沟通，及时修正自己的缺点和不足。

最后，要有自己独到的眼光，看问题少用感情，多用理智；少用感觉，多用头脑。这有助于你提高对自己的正确认识。很多人都会认为自己对自己有足够的

了解，但许多错误的选择都源于对自己认识不清。我们应该定时开展自我评估，通过对以往成长经验的反省，检视自己的价值。



哈佛的智慧

越是成功的人士，其人生的定位越准确，其对周围环境的认识和定位越准确。在这一基础上，遵守“时代变，定位变；地点变，定位变；环境变，定位变”的人生定位论。



08．用“周哈里窗户”开放自己的情感

哈佛语录

开放自我情感不仅可以让我们认识到别人怎么看自己的行为，更可以帮助我们有目的地改变自己的行为。这有助于我们更准确地认识自己，了解自己，完善自己。

情感要有适当的开放

罗马里奥是一个很有天赋的球员，17岁时就登上了国际舞台，为巴西队赢得了世青赛冠军。

不过，优秀的罗马里奥有一个令人十分头疼的问题，那就是他无论是在俱乐部，还是在国家队，都很难与队友和教练融洽相处，因为他在日常生活中习惯一个人独来独往，所以大家都称他为“独狼”。

罗马里奥在埃因霍温的主教练之一老罗布森就曾回忆说：“罗马里奥是我在毕生执教生涯中前所未遇的天才，但他也是我见过的最难合作的人之一，我无法改变他，只有绞尽脑汁，想办法和他相处得好一点。”

罗马里奥那种我行我素的行事风格，也给他带来了痛苦的后果。由于他与队友相处得不融洽，久而久之便失去了队友对他的信任。也正是这个原因，巴西队主教练扎加洛无奈地把罗马里奥排除在国家队之外，最终巴西队也只得到了亚军。

很多人都认为这是罗马里奥没有参加比赛的原因。但在2002年日韩世界杯的时候，斯科拉里成为了巴西队的主教练，而他依然顶住重重压力，没有让罗马里奥重返国家队，不过巴西队这次却夺得了冠军。

这场比赛的结果把罗马里奥定格为一个彻底的失败者，由此也验证了“独狼”在任何环境下都难以“生存”的道理，因为一个封闭自我情感的独行者注定会被大环境淘汰。

2007年年底，他被检查出服用违禁药物而被禁赛，这一事件的发生促使他最终选择退役，永远离开了球队。

罗马里奥在足坛上谱写的传奇很难被复制，但由于他没有开放自我情感，无法与别人进行沟通，长久下来，自我意识在很大程度上受到了限制，以致对自己的认识越来越模糊，所以，罗马里奥很难再创辉煌了。

情感封闭的人很容易受到束缚，个人的人际关系也比较紧张，这将不利于个人发展。

揭开“周哈里窗户”的神秘面纱

“周哈里窗户”理论乍听起来可能有点高深和奇怪，其实它就是两个人的教名即约瑟夫·鲁夫特和哈里·英格哈姆合在一起的结果。

“周哈里窗户”，又称“约哈里窗户模式”，它是一个关于情感开放性的重要概念，很好地揭示了我们与别人相联系的秘密。“周哈里窗户”共有四扇“窗”——个人意识领域组成，即开放的领域、盲目的领域、隐藏的领域、未知的领域。

所谓“开放的领域”，也就是自己和别人都知道的“关于我”的信息。在这扇“窗户”里，不仅包括了事实信息，还包括了任何你想告诉别人的信息，比如，你的感受、目的、意愿、需求、欲望等。在这个领域里，可以将你想要与别人分享的一切都摊到台面上，因为在告知或开放与倾听或反馈的基础上，你可以更好地认识自己，也可以在这个过程中不断地完善自己。

所谓“盲目的领域”，也就是别人知道的，但自己却没有意识到的“关于我”的信息。这个领域包括自己不接受的行为、情感和动机，但其实这些别人都能看到。例如，不满足感、缺乏动力和信心、没有勇气等负面情感，你自己很难承认，但别人都能看得出、感受到。当然，如果别人告诉你这些信息，这就表示

盲目的领域向开放的领域转变了。

所谓“隐藏的领域”，也就是自己了解的，但别人却不知道的“关于我”的信息。比如，你与恋人刚刚吵了一架，你觉得难过、气愤，甚至伤心，但你不想与别人讨论。那么，这个信息就在你的隐藏领域中。如果你把吵架的感受告诉别人，那就表示隐藏的领域向开放的领域转变了。这也是一个“自我泄密”的过程，因为你对情感的宣泄是自愿的、主动的。这对我们培养自我意识很有益。如果你有勇气将一些自己始终苦于隐藏的东西主动暴露出来，这往往表示你已经想开了，你的心态平和了，事后，你会感觉自己如释重负，轻松许多。

所谓“未知的领域”，也就是自己和别人都不知道的“关于我”的信息。这个概念会让人觉得很矛盾，有什么是自己和别人都不知道的呢？其实，这种信息有很多。比如，你一直认为自己是一个很胆小又自卑的人，直到有一天你在上班的路上，突然看到抢匪正在肆无忌惮地抢一个老人的包，当时你想都没想，就飞奔过去与抢匪“作战”，试图用你的力量保护老人的利益。这个行为可能使你自己和别人都觉得不可思议，因为你并不知道自己的内心会有这种情感，别人更不会想到你会这么做。但通过这件事，所有人发现，其实你有一些比想象中更积极、更勇敢的情感——对弱势的同情、对恶势力的愤怒、对不良行为的斥责，以及面对危险敢于挺身而出的勇气等。可见，一种新的情况可以促发新的意识，而新的意识又会促进个人的成长。

“自我泄密”，开放自我

事实上，把开放领域再扩大的过程，就是一种“自我泄密”的过程，这是一个自己和他人相互给予和接受的过程。

很多时候，如果你愿意把你的隐藏领域中的信息透露给别人，你就会得到相应的回报——别人也会将他的隐藏领域中的信息透露给你。由此，大家构建了一个信息交换的平台。这样，两个人之间的交流就可以生动地模式化为两扇活动的“周哈里窗户”。

当一个人的自信心和自尊感增强时，勇气也会随之提升，他很可能会主动邀

请别人评价他身上的不足和盲点。他的目的只是——弥补不足，完善自我。

但是，如果你无法认清关于你的信息，别人却看得清清楚楚，那么，你就会在很大程度上受到限制；你也会因此产生自怜、自卑等不良的情感，这些情感的产生将剥夺你主控生活的权利，使你离自己想得到的和期待的目标越来越远，甚至背道而驰，这样的代价谁能付得起？

而“自我泄密”正是你矫正自己、完善自己的途径，因为当你愿意开放自己时，别人往往会用同样的方式对待你。你会在别人的评论中，意识到自己的优势和劣势，这有助于你拟定一套正确的“取长补短”的方略，而在这个“得知——自省——改变”的过程中，你会变得更优秀、更成熟。

不过，“自我泄密”也讲究一个度，因为自我泄密是个模糊的领域。所以，在实行自我泄密时，要对那些即将泄露的信息进行评估，要明白哪些应该说，哪些不该说，这一点一般人都会有所判断。这里，我们可以采用一种“循序渐进”的方法，即先公开自己的一部分信息，看看会得到什么反应，再根据反馈来调整泄密度和泄密数，这个方法可以帮助你更好地把握自我泄密的度。



哈佛的智慧

我们的情感要有适当的开放——它有助于别人理解我们的思想和行为，反过来，我们对自己所说的、所做的和所感受的也会更加自信，这将有利于我们更好地认识自己。



情商测试课堂：你是一个情绪自主的人吗？

请你对下面的题目逐一作答，你可以在a、b、c三个选项中选择一个，用铅笔圈起你的选择。请尽量根据自己的第一感受来回答，不要过多地思考每个题目的细微意义。

你是否常常毫无原因地觉得心慌意乱，坐立不安？

a．是　　b．否　　c．偶尔

当你坐在小房间里把房门关上后，是否觉得心里不安？

a．是　　b．否　　c．偶尔

你是否在临睡时，仍在思考各种问题，不能安寝？

a．是　　b．否　　c．偶尔

躺在床上后，你是否经常起身，查看门窗和各个房间的灯关好没有？

a．是　　b．否　　c．偶尔

你是否经常因为做噩梦而惊醒？

a．是　　b．否　　c．偶尔

早晨起床后，你是否经常有倦怠感，情绪消沉？

a．是　　b．否　　c．偶尔

你是否经常感觉食欲不佳，吃东西没有味道，宁可忍受饥饿？

a．是　　b．否　　c．偶尔

你是否曾被同学、同事、朋友起过绰号，成为大家的挖苦对象？

a．是　　b．否　　c．偶尔

无论何时何地，你是否都会感到有许多事情不称心，独自烦恼？

a．是　　b．否　　c．偶尔

你是否稍有不如意，就会当着亲友的面勃然大怒，失去理智？

a．是　　b．否　　c．偶尔

看到自己的近照，你有何想法？

a. 觉得还可以　　b. 觉得很好　　c. 觉得很失望

你是否偶尔做一点轻便工作，就会感到疲劳、周身乏力？

a. 是　　b. 否　　c. 偶尔

当有一件事情需要你作出决定的时候，你是否犹豫不决？

a. 是　　b. 否　　c. 偶尔

你是否一有不称心的事情，就会借烟酒消愁，抑郁寡欢？

a. 是　　b. 否　　c. 偶尔

你是否曾看到、听到或感觉到别人察觉不到的东西？

a. 是　　b. 否　　c. 偶尔

一个人走暗路的时候，你是否觉得危机四伏？

a. 是　　b. 否　　c. 偶尔

你是否经常用抛硬币、翻纸牌、抽签之类的游戏来预测吉凶？

a. 是　　b. 否　　c. 偶尔

当你看到别人取得成功或获得荣誉时，你是否常会嫉妒，甚至怀恨在心？

a. 是　　b. 否　　c. 偶尔

你是否明知是愚不可及的事情，却非做不可，事后又感到懊悔不已？

a. 是　　b. 否　　c. 偶尔

你是否遇到突发事件，就失去信心，显得焦虑紧张？

a. 是　　b. 否　　c. 偶尔

你对别人自杀有何看法？

a. 可以理解　　b. 不可思议　　c. 不予置评

当你站在高处的时候，是否常会觉得恐慌？

a. 是　　b. 否　　c. 偶尔

每当下雨阴天时，你的心情是否会被影响？

a. 是　　b. 否　　c. 偶尔

你是否觉得有人爱你或尊重你？

a. 是　　b. 否　　c. 不清楚

你是否经常想到若干年后会发生一些令自己感到不安的事情？

a. 是　　b. 否　　c. 偶尔

你对与你关系密切的人是否满意？

a. 不满意　　b. 非常满意　　c. 基本满意

当你看到别人在你面前有说有笑时，你是否会觉得他们正在议论你？

a. 是　　b. 否　　c. 偶尔

当你从别人那里得到一个渴望已久的答案时，是否仍然心存怀疑？

a. 是　　b. 否　　c. 不清楚

面对别人的批评，你的态度如何？

a. 非常反感　　b. 愿意接受　　c. 不予理睬

你是否常常感到孤独，对身边的人、事、物都提不起兴趣？

a. 是　　b. 否　　c. 偶尔

评分细则：

回答问题完毕后，请按照选a得2分，选b得0分，选c得1分的评分标准算出你的得分，再参照下面的测评解析，判断你的情绪自主能力。

测评解析：

0~20分：你的情绪很稳定，一般情况下，都可以控制自己的情绪。你有很强的自信心和道德感，而且很理智，能够正确看待现实生活存在的各种问题，思想乐观积极，交际能力和社会适应能力都很好，人缘极佳。

21~40分：你的情绪基本稳定，对于生活中出现的一般问题都可以沉着应对，不过，由于对事情的考虑极为淡漠，所以导致自己的热情之火常常灭于萌芽之中，使自己的潜能无法得到有效发挥。

41~50分：你的情绪极为不稳定，一般情况下，无法很好地管理自己的情绪。在平日的生活中，经常感到犹豫、烦恼、焦躁、不安，使自己的心情长年累月地处于紧张和矛盾的状态之中而无法自拔。而在挫折和困难面前，常常怨天尤

人，自怨自艾，所以事情无法得到圆满解决。

51~60分：你的情绪已经到达了一种失控的地步，它完全脱离了你的思想和理性，甚至有时你的做法会伤害他人。这是一种危险信号，很可能导致一些心理疾病的发生。如果真的是这样，就表示你的心理健康状态可能存在一些问题。此时你最好去拜访一位心理学家，进行一次心理咨询。



第3章

自我调控，不要让坏情绪成为成功的“绊脚石”

01. 情绪会影响你的一生

哈佛语录

高情商者善于了解自己的情绪，他们对自己的情绪状态能够进行准确的认知、细微的体察和实际的监控。正是因为他们具备了这种自我意识，才能在情绪纷扰中保持中立、自省的能力，使自己顺利抵达成功的彼岸。

在了解情绪前，我们先来看两个小故事。

赫尔克的旅行

赫尔克与同伴打好行囊，准备去遥远的北极寻找资源，当他们出发的时候，突然从东方闪现了一束耀眼的光芒，一位天神从光芒中缓缓降下，他们殷切地期盼着，希望能得到神的指点。

神对他们说："在前往北极的时候，你们一定要记得捡些路边的石头，再把这些石头放进背包中。在抵达目的地后，你们会为这些石头欢欣雀跃。"说罢，神就顺着光芒消失在东方。

赫尔克和伙伴们很疑惑，也很懊恼，他们本以为神会直接赐给他们要找的资源，却没想到神会让他们做一些毫无意义的事情，但他们最终还是遵照神的旨意，在前往北极的路上捡了一些石头。

就这样，一个月、两个月过去了，他们越往北走，天气就越寒冷。

这天夜里，风雪交加，他们正要安营扎寨时，突然发现背包里的石头变成了红彤彤的热球，不时地散发出热气，这让他们喜出望外。

梅花鹿的一天

梅花鹿在河边喝水的时候，无意之中看到了自己在水里的倒影，不禁感叹道："天呀，我头上的角真漂亮，就连我自己都难以置信，天下竟然有如此美丽的角。"

梅花鹿一边孤芳自赏，一边满心欢喜地跳了起来。但是，当它跳起来时，就看到了印在河里的脚，于是它又变得垂头丧气，不再高兴了。它低下头看了看自己的脚，自言自语地说道：“这样丑陋的脚，太让我无地自容了，真想把它们剁下来。”

没想到话音刚落，偷偷躲在一边垂涎三尺的狮子，突然冲出树丛向梅花鹿扑了过来，机灵的梅花鹿纵身一躲，狮子扑了个空。

梅花鹿不顾一切地向树林飞奔而去，慢慢地，它就和狮子拉开了距离，等它跑到一片长有藤蔓的丛林中时，狮子早已不见了踪影。这时，梅花鹿看着自己的脚，又露出了满意的笑容，因为它知道，自己之所以能够成功脱险，都是脚的功劳。

从这两个小故事中，我们可以了解到很多关于情绪的知识。

情绪为何物

在赫尔克与梅花鹿的情绪变化中，我们可以看出人的情绪是纷繁复杂的，也是可以转变的。那么，情绪究竟为何物呢?

其实，情绪是情感的具体表现，它是指人的需要是否得到满足，继而产生暂时性的比较明显的情感，如激动、快乐、失望、愤怒、恐惧、悲伤等，它为人和动物所共有。

生活中，大家都会有这样的经历：当你在观看一场扣人心弦的体育比赛时，你会不由自主地随着比赛的进展而产生兴奋、紧张、激动等情绪；当你在工作中遇到难以解决的问题时，你会感到烦躁、焦急；当你顺利地完成了一项工作任务后，你就会感到轻松、欣喜；当你面对对手的挑衅时，你会产生愤怒的情绪；当你遇到困难时，你会觉得无助；当你失去亲人时，你会痛苦、悲伤；当你得到一个梦寐以求的东西时，你自然会感到开心、满足……这些感受上的各种变化，就是我们通常所说的情绪。

纷繁的情绪

赫尔克由疑惑、懊恼变得惊喜，梅花鹿对自己的脚由厌恶到满意，从赫尔克、梅花鹿的情绪变化中，可以知道情绪的三个特点，即情境性、短暂性、不稳定性。

一般来说，特定的情景会产生相应的情绪，但这时的情绪并不稳定，也不会长久，当这种情景消失或改变后，情绪也会随之改变。

情绪还有一个最特殊的特征——它具有两极性。

首先，情绪表现为肯定和否定的对立性质，如喜欢和讨厌、满足和不满足、快乐和悲伤、爱和憎、相信和怀疑等。

每种相反的情绪中间都存在着许多程度上的差别，往往表现为情绪的多样化形式。不同的情绪表现形式可以作为衡量情绪的尺度，如情绪的强度、紧张度、激动程度、快感程度、复杂程度等。

处于两极的对立情绪，可以在同一事件中同时或相继出现。例如，青年为了救落水的儿童而失去了生命，这位青年的父母在体验着儿子舍己为人的自豪感的同时，又深切感受着失去亲人的悲伤。

情绪的积极与消极也是两极性的表现，两者带来的影响通常也是对立的。比如，积极、愉快的情绪使人充满信心，努力工作，最终达到自己的目标；而消极的情绪则会降低人的行动能力，这不仅影响自己的表情和理智，也会影响他人对你的看法，最终只能离自己的目标越来越远。

20世纪40年代初期，我国著名心理学家林传鼎从《说文解字》一书中找出了354个描述人的情绪的词，他按其释义把它们分为18类，即愤怒、安静、悲痛、喜悦、愤激、烦闷、哀怜、惊骇、忧愁、抚爱、恐惧、贪欲、恭敬、傲慢、憎恶、嫉妒、惭愧、耻辱。

林传鼎认为，18类基本情绪组合而成的就是人类丰富多变的情绪。一个人在某一时刻可能体会到其中的一种情绪，也可能同时产生多种情绪。

近年来，西方情绪心理学家倾向于把情绪分为两大类，即基本情绪和复合情

绪。有的心理学家认为，情绪的基本形式可以包括快乐、愤怒、悲哀、恐惧；有的心理学家则认为，人类的基本情绪应包括兴趣、惊奇、痛苦、厌恶、愉快、愤怒、恐惧和悲伤。而所谓的“复合情绪”则是由这些基本情绪混合而成，如愤怒+厌恶=敌意；恐惧+内疚=焦虑。

情绪的三种状态

贝尔在一次实验中意外地发现：当电流导通和截止时，螺旋线圈会发出噪声，就像发送摩斯电码的“滴答”声一样。

贝尔茅塞顿开，一个大胆的设想在他脑海中出现：“如果在讲话时，我能使电流强度的变化模拟声波的变化，那么用电传送语音就不再是梦了！”

有了这个想法，贝尔开始了实际性的规划和操作。他在求教约瑟夫·亨利——当时的一位大物理学家后，就开始了新的实验。

贝尔在近郊公寓的宿舍里做了无数次实验。他试过多少方案，遭受过多少失败，已无从统计。

一个傍晚，他终于制成两台粗糙的样机。他和他的助手沃特森反复测试。但是，由于他们的送受话器灵敏度太低，导致声音微弱，难以辨别。

贝尔找到了失败的原因，立即想办法补救，他设计了一个助音箱的草图。完成草图后，他和沃特森就开始行动。一时找不到材料，他们就把床板拆了下来。两人一齐动手，连夜赶制，待木箱做好，天已亮了。

就这样，两位发明家一连两天两夜没有合眼，到了第三天傍晚，终于改装竣工。他们架好了导线。贝尔在实验室里，将门紧闭。

沃特森在隔着几个房间的另一端，把受话器紧贴耳边。一切准备就绪，贝尔怀着些许忐忑不安的心情，对着送话器呼唤起来：“听见了吗，沃特森？”

沃特森屏息静听，受话器里的声音，清晰嘹亮。沃特森喜出望外，急呼贝尔的名字：“贝尔！听见了!听见了!我们成功了！”这时，两人欣喜若狂，手舞足蹈，互相大喊起来。

贝尔和沃特森两位科学家的这种欣喜若狂的情绪，只是众多情绪状态中的

一种。不同的情绪可以使人处在不同的情绪状态，其中表现较多的情绪状态有心境、激情、应激三种。

心境又叫心情，它是一种在一段时间内具有持续性、扩散性，又不易觉察却很常见的情绪状态。这种情绪状态对人的精神状态影响很大，它在人的生活、工作和学习中，都有直接而明显的影响。心情好的时候，人会有开心、轻松、惬意的感觉，在这种心情下做事，将会事半功倍。心情不佳的时候，人则会产生失落、烦躁、不安等情绪，在这种心情下行事，往往会得不偿失，甚至一败涂地。所以，我们要时刻保持积极、稳定的心情。要想做到这一点，就必须具备健康的体魄、豁达的心胸、积极向上的生活态度、理性的思维，以及和谐的人际关系等。

激情往往表现为狂喜、悲恸、亢奋、恐惧、盛怒、绝望等，它是指在较短的时间内，来势较猛、整个身心都处在强烈激动中的情绪状态。当然，不同的激情情绪状态带来的影响和后果也是不尽相同的，比如，积极的激情有助于创作新事物，因为它可以调动身心的巨大潜力，对工作和生活产生积极的作用。而消极的激情则会使人失去理智，盛怒、暴躁、暴力等都是消极激情的结果。导致这种结果的原因在于，当人处于某种激情状态时，皮层下神经中枢的活动就占了上风，因为皮层下神经中枢对大脑皮层的调节作用已经丧失了，所以，此时人的自我控制能力会大大减弱，往往会发生“意识狭窄”的现象，致使行为与本意出现偏颇。但是，在相当大的程度上，激情也是可以控制的，比如，在情绪还没有达到激情状态时，及时加以调节，引导消极的激情向积极的激情转化，这在很大程度上可以避免不良后果的出现。

当人处于应激状态时，神经内分泌系统会紧急调节并动员内脏器官和肌肉骨骼系统，进而加强生理、生化过程，这不仅能够促进有机能量的发放，还能提高机体的活动效率和适应能力。在很多情境下，比如亲人死亡、意外事故、患上不治之症等，都会引起应激状态。适当的应激状态可以使人急中生智。但在应激状态的影响下，人的意识活动的某些方面会经常受到抑制，而且还可能出现知觉、记忆等方面的错误。而过度的或长期的应激状态，还可能导致过多的能量消耗，引起疾病。不仅如此，应激状态还会使人出现大脑中情感与智力的“短路”现

象，一些平时情绪就比较容易波动的人，还会产生感情冲动，导致行为失控。这类人很难调节自己的情绪，不过，也并非完全无药可救。如果平时强调高度的思想认知、强烈的责任感、丰富的经验和有意识的训练，假以时日，就一定可以见成效。

哈佛的智慧

每个人都有自己五彩缤纷的情绪世界，在这个世界里，积极情绪和消极情绪两者往往是平分秋色，而它们“决战”的结果将会影响你的一生。高情商者之所以能够踏上成功的人生之路，就是因为他具备释放积极情绪和调控消极情绪的能力。



02．拉里·穆尔的成功绝非偶然

哈佛语录

积极的情绪有助于人们奋发向上，获得成功，而消极的情绪只会在你争取成功的道路上增添各种障碍，阻挡你前行的脚步。所以，要想成功，就要努力释放积极情绪，调控消极情绪，这样才能保持自己生命的健康成长，激励自己踏上成功的人生之路。

20世纪70年代，英特尔公司的总裁安迪·葛鲁夫创造了半导体产业的神话。但人们只知道他是美国巨富，却很少有人知道他的一些人生经历。

有一次，在安迪·葛鲁夫第三次破产后的一个下午，他独自在家乡的河边漫步，看着眼前的河水源源不断地缓缓流去，他的脑海中呈现的都是一些不幸的事情：从早逝的父母，想到了自己艰苦创下的产业一次次的丧失，内心充满了阴霾。

悲痛不已的安迪·葛鲁夫在号啕大哭一番后，萌生了一个可怕的想法：如果就这样跳下去的话，很快就会得到解脱，世间的一切忧愁都与自己无关了。

就在此时，安迪·葛鲁夫看到对岸走来一位轻松惬意的青年，他背着一个鱼篓，哼着歌从桥上走了过来。

安迪·葛鲁夫被青年的情绪所感染，于是问道："先生，你今天捕到了很多鱼吗？"

青年回答说："我今天一条鱼都没有捕到。"他边说边将鱼篓放了下来，里面果然是空空的。

安迪·葛鲁夫不解地问道："你既然一无所获，那为什么还这样开心呢？"

青年笑了笑说："我捕鱼不全是为了赚钱，而是为了享受捕鱼的过程，你难道没有察觉被晚霞渲染过的河水远比平时更加美丽吗？"这句话让安迪·葛鲁夫

豁然开朗。

后来，这个对生意一窍不通的青年，在安迪·葛鲁夫的再三央求下，成了英特尔公司总裁安迪·葛鲁夫的贴身助理，他就是拉里·穆尔。

没过多久，英特尔公司奇迹般地再次崛起，安迪·葛鲁夫也成了美国巨富。这期间，公司的股东和技术精英不止一次地问道：“那个毫无经商才能，而且不懂得半点半导体知识的拉里·穆尔，真的值得总裁如此重用吗？”

每当安迪·葛鲁夫听到这个问题时，他总是坚定地说：“没错，他确实什么都不懂，但和我这个既懂得技术，又有经商智慧的人相比，他却优秀得多，因为他具有一个人最可贵的个性——在面对不合心意的困境时，总会用一种豁达的心胸和乐观的态度笑对人生，而正是他的这种积极的心态和乐观的态度，总能让我受到感染，而不至于作出错误的决策，而且还让我体会到了以前从未体会过的轻松和快乐。”

其实，安迪·葛鲁夫的这番话已经告诉我们拉里·穆尔成功的原因了。可以肯定地说，拉里·穆尔的成功绝非偶然，因为他具有许多高智商者所没有的情商——调控自我情绪的能力。他并没有因为鱼篓的空空而郁郁寡欢，而是因为那条被晚霞渲染过的美丽清澈的河水而沾沾自喜。是拉里·穆尔用积极乐观的情绪为自己赢得了人生中最重要，也是最宝贵的机会。

有一项研究显示，每个人都应具有六种品质，即智慧与知识、勇气、爱与仁慈、公正、容忍、精神。而这些品质实现的润滑油则是——情商。研究还发现，积极的心理状态是向人们传授优点和美德，带给人们长远幸福的关键性因素。

人人都希望自己的生活顺心、开心，远离挫折和磨难，但命运是不以人的意志为转移的，不知何时何地，某些痛苦或苦闷就会随之而来。在痛定思痛之后，千万不要让自己深陷于挫败感中而无法自拔，要为自己美好的明天而努力奋斗。

情绪还会影响到人的健康。

美国著名家庭经济学家海伦·科特雷克经过研究发现，积极良好的情绪能保持人的精神与身体的健康，短暂的消极情绪不会对健康造成不利影响。但是，长期消极和不愉快的情绪，就会对人的健康带来损伤，严重时还会引起某些疾病，如胃溃疡、十二指肠等胃肠疾病。

科特雷克表示：经常在紧张状态下生活的人，他的器官，特别是全身肌肉，会消耗比平时多出1～2倍的营养素和氧，与此同时，还会产生比平时多得多的废物。此外，要排除这些废物，内脏器官就必须加紧工作，这又必须消耗氧和营养素，从而造成恶性循环。

经常有负性情绪的人，他的中枢神经系统指令传导会长期受阻，这会导致胃中消化液分泌大量减少。而人一旦缺少消化液对胃壁的刺激，就会导致食量锐减。即使勉强进食，还是会出现胃部胀痛、腹泻等不良情况，致使营养素在体内的停留时间变短，无法满足身体的需求。

尽管有的人尚能进食一些含高营养素的食物，但最终还是会因为自身的消化吸收利用受限，难以获得健康的体质。另外，由于体内营养素缺乏，身体会不舒服，而这些生理不适，又会加重其心理的不适，使抑郁的情绪加重，从而造成恶性循环。

可见，保持良好的情绪和积极的心态，有助于自己早日踏上成功的人生之路，还有利于保持生命的健康成长。

所以，无论我们是为了拥有健康的体魄，还是为了拥有辉煌的事业和幸福的人生，都要培养自己保持积极的情绪和调控消极的情绪的能力。



哈佛的智慧

保持良好的情绪和积极的心态，不仅能够激励自己早日踏上成功的人生之路，而且能为自己增添一份魅力。也许，这份独特的魅力还会为你带来好运气，让你有意想不到的收获。

03. 忧虑是自我凝结成的霜

哈佛语录

今天正是你昨天忧虑的明天，请你到此为止，不要继续忧虑了，否则只能是浪费精力。

化忧虑之霜为快乐之泉

有人说，忧虑是自我凝结成的霜，因为很多时候，忧虑来自于你的杞人忧天和不满足，当这些不良情绪占据你整个心田时，你就会退缩到自己的梦想世界中，从此与世隔绝，把自己完全封闭在这个冰冷凄凉的世界里，陷人忧虑情绪中无法自拔。而造成这个可怕后果的罪魁祸首就在于——你不懂得自我情绪管理和调节的技巧。

拉克斯是一个极其容易产生忧虑情绪的人，无论碰到任何事、任何人，他都会设想出N种可能的结果，N种别人可能对他的态度。

多年来，揣测、疑虑早已变成他生活的一部分。他也知道自己活得很累，也想赶走自己的忧虑情绪，但不知道该怎么做，做什么，或者他从未下定决心要改变，只是按照习惯在生活。

后来，拉克斯找到了一份市场推销的工作，他有时会上门推销，有时会通过电话推销。这种工作的压力很大，使他的忧虑有增无减，因为没有人可以帮助他，他对同事、客户、产品等做了很多揣测，但事情的结局往往难以预测，所以他几乎是在忧虑中度日，有时忧虑到无法入睡。

拉克斯常常想象别人拒绝的语言、厌烦的感觉、尴尬的表情……这一切他都能够看到并清晰地感受到。这让他充满了惧怕和担忧，内心世界也越来越纷乱、

复杂。

一次，拉克斯在推销产品时遇到一个客户，这位客户是一位心理学专家，专家在和他的接触中，看出了他的疲惫。专家没有听拉克斯过多的产品介绍，就与他签了购买合同。

拉克斯做成了这笔生意，心里却在为下一单生意而忧虑，所以，专家始终没有在他的脸上看到满足和自信的表情。

专家临走时，对他说了一句话："我觉得你是一位合格的推销员，但不是最优秀的，因为你对自己和未来的期许过高，影响了你的情绪和精力。如果你不能改变自己，那么你的前途只会是一片迷茫。"

正是这番话，改变了拉克斯的一生。

从这以后，拉克斯开始学着安慰自己，将对自己工作的期望值降到最低，并在一次次的痛苦中调试自己的心态。

他终于明白：自己工作的目的是要改变自己，培养调节自我情绪的能力，让自己从忧虑情绪中解脱出来。

他经常想起那位心理学专家对他说的那句话，他知道不能把卖多少产品、挣多少钱当作压力，这会阻碍自己的快乐。

于是，拉克斯就试着不去想结果，只是真诚地将他的产品介绍给客户，然后心平气和地等待对方的决定。有时他会适当地鼓励、提醒，但绝不会勉强对方，也不会给对方施加压力，或想方设法让客户买下自己的产品。

他会在对方心里埋下一粒种子，等待合适的时机。说不定哪天客户需要这个产品，就会来找他。通过这种方式，拉克斯的忧虑减少了，工作也越来越舒心。

对于经常被忧虑情绪困扰的人来说，对于无法改变的事情，可以采取听天由命的态度，或者把它想象得极糟，然后降低期望值，这样可以减少忧虑，找回自己的快乐。

卡尔·道格拉斯说得好："别把生命看得太严肃，反正你不可能活着离开。"倘若一个人敢于用自信的姿态迎接一切厄运，用坦然的心境承受一切苦难，纵然没有鲜花，没有掌声，幸福和快乐照样充满心间。

让忧虑就此停止

有人做过一个统计调查，发现爱忧虑的人40%的忧虑是关于未来的事情，30%的忧虑是关于过去的事情，22%的忧虑来自于微不足道的事情，4%的忧虑来自我们改变不了的现实，剩下的4%的忧虑则来自于我们正在做的事情。可见，人们对眼前事情的忧虑只占忧虑的4%。

或许有的人会这样说：我们怎么能不忧虑？关于未来，我要忧虑，担心父母的健康，考虑双亲和公婆，要关心他们的未来养老；关于过去，我要忧虑，担心过去的情人会不会对我纠缠不清，我过去的同事会不会埋怨我；关于现在，我更要忧虑，担心自己的工作表现能否被领导认可，担心自己这个月的业绩是否能完成……

现实生活有着惊人的相似之处。将人们击垮的，有时并不是那些看似灭顶之灾的挑战，而是一些微不足道的鸡毛蒜皮的小事。

其实，对于这些事，我们的忧虑毫无必要，而且毫无用处，不如听天由命，主动寻找快乐，因为有些事该来的自然会来，忧虑也没有用。

一个具有高情商的人，绝不会让小事情困住自己的情绪，因为他们知道，忧虑对生活毫无意义，生活不会因你的忧虑而有所改变。

如果你放任自己忧虑下去，不但对于解决问题无关，而且会与快乐绝缘，长期下去，还可能会患上心理疾病。

忧虑者的世界充满着孤独、寂寞、恐惧、不安和凄凉。而要逃离这个世界，只能依靠自己的力量。只要有决心，肯努力，能坚持，就一定能够赶走忧虑，收获快乐。

《圣经》上有这样一段话：“不要为明天忧虑。天上的飞鸟，不耕种也不收获，上天尚且要养活它；田野里的百合花，从不忧虑它能不能开花，是不是可以开得和其他花一样美，但是它就自然地开花了，开得比所罗门皇冠上的珍珠还美。你呢，忧虑什么呢？人比飞鸟和百合花贵重多了，上帝会弃你不顾吗？”

有一个青年人，自己办了一家企业，因为工作不顺利，所以他非常焦虑，

但是一段时间后，他问自己："最坏又能怎么样？我会死吗？当然不会，最糟也就是负债累累，公司倒闭而已，我还可以活着，还有机会东山再起，因为我还年轻！"于是他的忧虑减轻了，他以轻松的心态应对工作。半年后，他的公司扭亏为盈。这就是摆脱忧虑、改变心态后迎来的奇迹。

忧虑者应该学习一下这种做法，应该认识到自己所怀有的那些忧虑的荒谬之处，为此可反复追问自己："我忧虑有什么用？"

一旦把畏惧和担忧分解后，你就该问问自己："最好的结果会是什么？最坏的结果会是什么？"采用"接受最坏结果"的方法，你就会发现你原来的忧虑并不是不可征服。

你可以常常向自己提出这样的问题："我可能遇到的最糟糕的事情是什么？这种事情发生的可能性有多大？"如果你必须接受这个结果的话，就准备接受它，最后镇定地想办法改善最坏的情况。

著名篮球运动员迈克尔·乔丹说："我从来不去预料结果，因为每当你考虑结果，你总会想到一个糟糕的结局。无论我陷入何种处境，我都会想，自己一定能成功——而不去想如果失败了会怎样。有些人一想到会有一个糟糕的结局，便会忧虑得浑身发冷，也许他们是害怕面子上下不来，或者遭人奚落。我认为，如果我想在一生中有所成就，就必须积极进取。我必须主动出击，我相信，畏畏缩缩是成不了什么大器的。"

乔丹的这种做法值得爱忧虑的人借鉴。遇到事情时，不要总是先想结果，这样就能避免想到失败了会怎么样，从而减少忧虑的心情。



哈佛的智慧

高情商者能够控制自己的情绪，不受制于人，不为环境、情景等因素所左右，更不会主动靠近忧虑、烦闷等不良情绪的边缘，使自己无法脱身。

04. 切勿凭心情做事

哈佛语录

听凭自己情绪的好坏去支配事情，只能错失良好时机，得不偿失。高情商者之所以能够成功，就是因为他们懂得如何调控自己的情绪；高情商者之所以受众人敬仰，就是因为他们从不会感情用事。

如果我们都凭心情的好坏去判定一件事，恐怕只会误事，因为不理性的决定往往是不正确的。

凭心情做事是一种很常见的现象。“今天实在没有心情做任何事。”“我想等心情好点了再工作。”相信大多数人都说过类似的话。

不过，很多时候，我们未必就能如愿以偿，因为好心情不是靠等就可以等到的。事实上，等待心情好再做事的心态，有时是一种逃避心理的写照，有时是为自己偷懒找个借口，有时也可能是不相信自己能够做好当下工作的说辞而已……而这些，往往与一个人的情商有关。

爱默生晚年时，曾有一位乡下的年轻人拜访他，青年把自己写的几页诗稿拿给爱默生，爱默生读过后，觉得这个年轻人很有才华，就决定凭借自己在文学界的影响大力提携他。

爱默生把那几页诗稿推荐给文学刊物发表，可惜反响不大。他在给那位青年的书信中写道：“希望你能继续创作出更多更好的作品并寄来。”

就这样，爱默生和青年诗人开始了书信往来。爱默生很欣赏年轻人身上那股对文学的热情，他在与友人的交谈中经常提起这位年轻人，而且对年轻人赞赏有加。

过了不久，青年诗人在文坛有了一点小名气，他的作品也发表于各大刊物。

可是，这位乡下的青年诗人从此以后再也没有给爱默生寄诗稿来，爱默生每次写信催促，他总是用各种理由搪塞。

几个月后，爱默生在一次文学聚会上见到了那位青年诗人，就问他："这几个月来，你怎么没有给我寄诗稿呢？"

青年诗人回答说："我最近在写一部长篇史诗。"

爱默生觉得有点可惜，继续问道："你的抒情诗写得很有特色，你的才华已经得到了大家的认可，如果这时放弃了，岂不可惜吗？"

青年诗人肯定地说："要成为一个大诗人，必须写出一篇出色的长篇史诗，若是一味地写短篇诗文，这样小打小闹的，就只能不温不火，毫无意义。"

爱默生听了青年诗人的话，有点不高兴了，说："你认为写短篇诗文就是小打小闹，毫无意义吗？"

谁知青年诗人决绝地回道："是的，我是个大诗人，不可能一辈子写那些无趣的小诗文，最近我的心情大好，我一定能写出传世之作。"

爱默生调整了一下自己的情绪，心平气和地问："那么，你的大作何时能完成呢？"

青年诗人说："我现在的灵感不错，灵感来了，自然完成得就快。"

爱默生无奈地说："这样的话，那好吧，你是个很有才华的诗人，希望你的大作品早日完成，让更多的人领略你的文采。"

青年诗人在这场文学聚会上忙得不可开交，逢人便大谈他的大作品，锋芒毕露。

此后，爱默生就再也没有听到关于那位青年诗人的消息了。

后来，爱默生突然接到了青年诗人的来信，信中说：最近一段时间由于心情欠佳，没有灵感，所以创作也被搁浅了。可惜的是，由于长时间没有写短篇诗文，所以就连原本擅长的诗文也没有心情去写了。

情商高的人不会把做事情的动力大小归咎于心情的好与坏，也不会让坏心情一直持续下去，更不允许坏情绪阻挡自己前进的脚步。

哈佛的智慧

高情商者总是能找到一个恰到好处的方式，将情绪调节到健康良好的状态，因此，他们总是比较容易获得成功的青睐。

05．把恶性评价当成前进动力

哈佛语录

如果你能够以积极的情绪和乐观的心态对待是与非，那么，成功将是指日可待；如果你无法控制自己的情绪，总会受到外界因素的影响，那么，成功将是遥不可及。

科尔斯是一个其貌不扬的男人，而且从小到大，他无论做什么事情都比别的孩子要慢半拍，老师有时会责怪他不努力、不勤奋。

同学和玩伴也经常嘲笑他：“每次都是你落后，你怎么那么笨啊？”每当科尔斯听到这样的嘲讽和责骂之声，就会对大家说：“虽然我丑，但我不笨。”

他的这个回答总会引来伙伴们的一片讥笑。这时，他就暗自下定决心：我一定要努力，不能总让别人轻视自己。

可是，无论他怎么努力改变自己，都不能收到一个满意的效果。直至他中学毕业后，才被确诊患有行动障碍症。

高中毕业的时候，科尔斯为自己申请了十所最普通的高校。他想，一定会有一所学校录取他的，但是直到开学的前一天，他也没有收到一份通知书。

就在他一筹莫展的时候，科尔斯偶然间看了一份报纸，上面有一句广告语吸引了他的眼球：“只要交300美元，就可以实现你的大学梦。”这让他万分惊喜，就像在黑暗中发现了一缕明媚的阳光。

于是，科尔斯按照上面的地址寄去了300美元，第三天，他果然收到了一所大学的录取通知书。

当科尔斯看到这所大学的名字时，立即想起了几年前他在一份杂志上看到过一篇关于这所学校的文章：“这是一所没有成绩好坏之分的学校，只要学生能够交得起学费，就可以从这里轻松地毕业。”

此时，科尔斯只有一个信念："我会珍惜这个上大学的机会，不管这是一所怎样的学校，我都会严于律己，我要以自己的成绩去改变这个错误的说法，更要用自己的未来去证实我不笨。"

科尔斯言出必行，刻苦学习。一年后，他终于凭借自己的优秀成绩，从这个大学转到了另一所很好的大学。

大学毕业后，科尔斯进入了房地产行业，通过自己的不懈努力，终于打拼出一条属于自己的光明大道。

在他22岁的时候，他就成立了一家自己的房地产公司。如今，他的资产已达几千万美元。就是他的这种不服输的精神创造了一个奇迹，让一个原本有行动障碍症，总是被别人嘲笑的人，成为了一个名副其实的地产大亨。

科尔斯凭借不懈的努力和坚韧的信念为自己营造了一个辉煌的殿堂。他说："我感谢那些曾经嘲笑我丑、说我笨的人们，因为有了他们的这种恶性评价，才让我有了一种莫名的力量，正是这股力量时时刻刻地推动我前进，直到有了今天的成功。"

长时间地为丑而郁闷，丝毫不能改变现状，不仅不能完成精神整容的奇迹，而且还会在一张本来就丑的脸上添上一份愁容。与其这样，不如转变思绪，将这份天生的不完美作为后天努力拼搏的动力，造就一个全新的美丽人生。

其实，每个人的美丽都不能长久，因为没有一个人能够逃脱岁月在脸上留下的痕迹。客观规律不以个人的意志为转移，那就索性彻底放任自流了吧，干脆丑出一份辉煌来，岂不是更好？

契诃夫曾经说过这样一句话："在男人身上，智慧和教养最要紧，漂亮不漂亮，对他来说倒算不了什么。要是你头脑里没有教养和智慧，哪怕你是美男子，也还是一钱不值。"

在青年时期，你也许非常注重他人对自己是美还是丑、是聪明还是愚笨的评价。但是，当你进入为事业拼搏的阶段时，最在乎的往往是：能否通过自己的力量为自己赢得一片胜利的沃土。

一个外表美丽的人，犹如一本精装的书籍，封面典雅，装帧精美。无论其正文内容如何，都能够抓住读者的第一视线，但待到仔细翻阅时，却有两种可

能——或大呼上当，或心悦诚服。

一个积极乐观的人，就如同一曲古典的音乐，经典玄妙，奋发向上。无论其年代多么陈旧，却总能在第一时间抓住听众的心灵，待仔细聆听后，就会有两种感受——美妙动听，经久不衰。

是的，有时最值得我们感谢的往往是那些曾经折磨我们的人，他们有助于我们克服自我，重塑自我。



哈佛的智慧

如果你懂得在他人对你的评价中弃糟粕，取精华，说明你很聪明；如果你能够在得到他人对你的优良评价后，仍然贵而不骄，说明你很明智；如果你可以把他人对你的恶性评价当作前进的动力，说明你很沉着。



06. 制怒是高情商的表现

哈佛语录

愤怒是很多人在生活中经常会遇到的一种情绪，它是一种正常的生理反应。但是，它归根到底仍然只是内在于我们自身的力量，我们应当成为自己情绪的主人，而不是被它所主宰。

与炽热的爱一样，愤怒可能是最强烈的情感之一。愤怒一旦运用不合适，就会成为最具破坏性和最恐怖的情感，它往往使人失去常态，作出愚蠢的举动，造成意想不到的后果。

德克森是一个品德高尚、受人尊敬的军事领袖。

一次，一个士兵侦察回来，没能说清楚和他一起去的士兵的下落。德克森将军非常愤怒，当即决定处死这个士兵。

就在这个士兵被带到绞刑架前的时候，失踪的士兵回来了。

出乎所有人意料的是：德克森将军由于羞愧，更加暴怒，最后下令处死了三个人：

第一个士兵——严格执行死刑令；

第二个士兵——由于没来得及归来，造成第一个士兵被处死；

第三个士兵——因为没有执行命令的刽子手。

就这样，三条人命成了德克森将军愤怒的牺牲品。

人的复杂情绪中，愤怒是最可怕的“暴君”，它与单枪匹马的理性相抗衡。一旦愤怒占了上风，就会产生破坏性后果。愤怒行为不仅会伤害他人，也会伤害自己。

所以，一个人必须学会控制愤怒的情绪，这样才能积聚力量奔向成功。

换一种思维方式消灭怒火

米勒西斯将军是一位参加越战归来的美国兵官，为了安享晚年，他选择了美国南方一个离市中心比较远的乡村，那里草木茂盛，幽雅安静，确实是一个修身养性的好地方。

但是，这种舒服的日子没过几天，就被一阵嘈杂的声音打破了。原来，在米勒西斯将军家屋后的一块废弃的草坪上，来了一些中学生，他们每天都在草坪上踢足球。

米勒西斯将军实在无法忍受，但是，他却站在窗口笑着对那些中学生说：“亲爱的孩子们，我非常喜欢看你们踢足球，而且我也是一个球迷，我特别喜欢看贝利踢球。所以，以后你们每天都来这里踢球吧，我看一次给你们十美元，如何？”

这些中学生听说每天有十美元可得，就更加起劲儿地玩弄起脚下的功夫来，一会儿过人，一会儿铲球，时常变换着花样来踢。

突然有一天，米勒西斯将军对中学生说：“亲爱的孩子们，天公不作美呀，北方今年干旱，收入微薄，以后我每看一场球，就给你们五美元吧。”

中学生们听到后有点失落，但还是坚持每天来踢球，可是又有一天，米勒西斯将军站在窗口，难过地说：“亲爱的孩子们，真的很抱歉，昨天我的家里来了小偷，全部的积蓄都被偷走了，以后我只能给你们一美元了。”

这些中学生听到此话，纷纷捡起地上的衣服，抱着足球就离开了，临走之前，还不忘对米勒西斯将军说：“哪里有这么廉价的演出啊？我们才不会为你的一美元而浪费我们的宝贵时间呢。”

从此，这些踢足球的中学生就再也没有来过这里，而米勒西斯将军也达到了自己的目的。

有时候，正面的冲突不一定能解决问题，甚至会适得其反，得不偿失，如果你能够换一种思维方式，重新选择一种解决问题的办法，说不定事情就可以“迎刃而解”了。

就像米勒西斯将军，他并没有直接用愤怒的态度面对问题，而是用以柔克刚、欲擒故纵的方法“赶”走了那些调皮捣蛋的中学生。

不带一点儿怒气作战

在英国的历史上，有一位留名至今的剑手——欧玛尔。他曾有一个与他剑术相当的对手，据说，两个人斗剑长达三十余年，仍未分出胜负。

就在一次决斗中，欧玛尔的对手从马背上摔了下来，欧玛尔以迅雷不及掩耳之势跳到他的身上，一手按住他，一手持剑对着他的颈部，此时胜负已分，欧玛尔想要结束那位对手的性命易如反掌。

但就在这时，对手突然向欧玛尔的脸上吐了口水。欧玛尔立即收了剑，对对手说：“我们明天继续打。”

对手被欧玛尔这一举动震住了。

欧玛尔在转身之际，对那个一脸糊涂的对手说：“三十年来，我一直在修炼自己，以前，我是一个很容易愤怒的人，但是与你斗剑以来，我让自己不带一点儿怒气作战，这就是我每次都会稍胜你一筹的原因。刚才你吐我口水的瞬间，我的怒气居然又开始兴风作浪，如果这时我杀了你，我就再也找不到胜利的感觉了。所以，我们只能明天再战。”

不过，这场战争就在欧玛尔说完这番话后停止了，因为那个对手也想体会一下胜利的感觉，想要修炼自己管理愤怒情绪的能力，所以，他成了欧玛尔的学生。

其实，制怒并不难，只要你能够用心、努力、坚持，就一定可以消除怒气，享受和平。

在冷静中寻找出路

律师乔治·罗拿在第二次世界大战时逃到了瑞典。当时，他身无分文，为了生存，他四处找工作，好在他懂点瑞典语，于是他就想找个贸易公司的翻译

工作。

但是，乔治·罗拿面试的公司都以战争为由拒绝录用他。其中竟有一个公司的主管对他说：“找工作，你真是异想天开！本公司不需要翻译人员，即便是需要，也不可能录用你，因为你的瑞典语实在太差了！”

乔治·罗拿听后，心中的怒火如同浪潮一般汹涌。他很想毫不客气地痛骂那个瑞典人。

但就在这时，乔治·罗拿忽然想到：不可以这样，因为人家的评论是事实，我的瑞典文确实不地道，稍不留神就会出错，如果我真的想做翻译，还需要进一步学习，努力提高自己的水准才行！如此说来，我应该感谢人家才是。

想到这里，乔治·罗拿面露微笑，说：“不录用我，无关紧要，但承蒙您的教诲，我真的是不胜感激。另外，对于我自己所犯的错误，在此致歉。今后，我一定努力学习，以便不再犯错而贻笑大方。承蒙指教，不胜感激之至，多谢您了！”说完，他还对那位主管行了个礼。

三天后，乔治·罗拿意外地收到了那个公司的邀请函，是邀请他前去面谈的。

最后，乔治·罗拿如愿以偿地得到了那份工作。

生活中，很多人都可能会遇到无情的否定、恶意的指控、残酷的诬陷，还会经常遇到各种突如其来的不如意。

此时，有的人会因此而大动肝火，结果把事情搞得越来越糟；而有的人则能很好地控制住自己的情绪，泰然自若地面对各种刁难和不如意，在生活中立于不败之地。

所以，在社会上生存，控制情绪是一种必不可少的技能。

对于胸有大志的人而言，愤怒是对时间和情感的一种巨大浪费。

生命是有限的，要让有限的生命绽放绚丽的花朵。一个高情商的人绝不会将这宝贵的时间用在怨天尤人式的愤怒上，因为在他看来，这种做法是对自己生命的亵渎。

把用来生气的时间尽可能地让事情变得更好，这才是尊重自己的做法。成功的高情商者会经常提醒自己：你没有时间再愤怒了！

一般说来，愤怒基于责备。一旦陷入责备的对抗中，愤怒就会立刻接踵而

至，就像昼夜变换、四季更替那样自然。

为了避免陷入这一困境中，就要为它找到一条建设性的出路，而唯一的出路，只有运用情绪智力才能实现。

一个心智健全的人绝不会无缘无故地发怒，一些引起发怒的原因在易怒者眼中都是一条无法容忍的导火索，但高情商的人则会认为这条导火索还没有到火候，不必为之动气。

所以，要控制愤怒，必须提高自己对外界刺激的耐受力，懂得在冷静中寻找出路。

高效制怒的三步曲

在完全接受了控制自我情绪的观点以后，你将会逐渐掌握控制和调整自己的情绪和行为的技巧。具体来说，高效制怒共有三步曲：

第一步，当别人的言行激起你心中的怒火时，不能允许它继续蔓延，此时，你要克制自己，冷静地对自己以往的行为进行一番回忆、评价，看看自己是否真的存在某些缺点，发怒是否有道理。

第二步，当怒火中烧时，要立即放松自己，尽量低估外因的伤害性。你可以给自己下达一个命令："我要冷静，冷静，再冷静！"目的是把激怒的情境"看淡、看轻"，避免正面冲突。当怒气稍降时，你要对刚才的激怒情境进行客观评价，反省自己的所作所为，看看自己到底有没有责任，发怒有没有必要。

第三步，把愤怒由情绪中抽离，你就可以理性、冷静地看待它，思考它对你的意义，进而训练自己对愤怒情绪的控制，做到忍怒、消怒。

莎士比亚笔下的奥赛罗由于听信小人的谗言，没能冷静地思考事情的来龙去脉，而是怒发冲冠，回到家中不问青红皂白，把爱妻一剑送入黄泉。

当他觉悟时，为时已晚。最终，痛不欲生的奥赛罗也自尽身亡。

在这个世界上，最残忍的两个字就是："后悔！"为了不让自己后悔，就必须懂得控制自己的情绪，不去做令人遗憾终生的事情。如果当时奥赛罗冷静下来，做一个理智的评估，就不会作出这样的傻事了。

怒气似乎是一种能量，如果不加以控制，它会泛滥成灾；如果稍加控制，它的破坏性就会大减；如果合理控制，就有可能减少“后悔”的机会。



哈佛的智慧

在社会上生存，需要一定的智慧；想要活得更好，需要高情商，而要做到这一点，首先就要具备控制自我情绪的能力。或许，你不必达到“喜怒不形于色”的境界，但是，你绝对不能让愤怒成为最具破坏性和最恐怖的情感。



07．悲喜在于你的一念之间

哈佛语录

情商之所以能发挥出异乎寻常的功效，关键就在于它是对现实的能动适应。只有在现实冲突中，情商才能有所作为。

用积极的心态看待一切

比尔克从美国加州大学毕业后，他在冬季的一次征兵中，被条件最艰苦、最危险的海军陆战队征去服役，这让刚刚走出校门的他感到很懊恼，他的志向根本就不在此，他也觉得自己很倒霉，要去受罪。

负责征兵的军官看到比尔克愁眉苦脸的样子，就开导他说："孩子，不要担心，也不必害怕。你到海军陆战队将有两次机会，一个是分到外勤部门，一个是留在内勤部门。如果你分到内勤部门就没有什么可担心的了。"

比尔克听了军官的话，更是担心不已，嘟囔着说："那还有可能被分到外勤部门呢！"

军官说："那也没关系啊。你同样有两个机会，一个是留在美国本土，一个是分配到国外的军事基地。如果留在美国本土，那你还有什么可担心的呢？"

比尔克带着一脸无奈，接着问道："那如果我被分到国外，该怎么办呢？"

军官笑了笑："那还是有两个机会啊，一个是分到和平友善的国家，一个是分到战乱冲突的地区。如果你被分配到和平友善的国家，那就是一件值得庆幸的事情了。"

这位年轻人越听越疑惑，不禁用手挠了挠头，说："可是万一被分到了战乱冲突的地区，那该怎么办啊？"

军官说：“你同样还是有两个机会，一个是平安归来，一个是不幸负伤。如果你安全回来，你现在不就是自寻烦恼吗？”

比尔克还是很担心，停顿了一会儿说：“那我要是不幸受伤呢？”

军官说：“还是有两个机会：一个是伤势无大碍，可以复原；一个是没有保住性命，救治无效。如果你的伤势无大碍，那就福大命大了。”

比尔克听得胆战心惊，最后问：“那万一救治无效呢？”

军官笑了笑，拍了拍比尔克的肩膀，对他说：“孩子，你真的是庸人自扰啊，现在你还没有参军，就有这么多的担心。不过，我还是要告诉你这最后一个问题的答案。其实，还是有两个机会供你选择：一个是你冲锋陷阵为国而亡，那么你就成了为国捐躯的英雄；一个是你临阵脱逃而不幸遇难，那么你就成了胆小怕事的狗熊。我想，在这两者中，你肯定会选择前者了。既然是英雄，你还有什么可怕的？”

很多时候，我们在看问题时，总是看到问题的一面，要么是好，要么是坏。其实，世间事并没有绝对的好与坏。

因为人生中无论遇到什么样的际遇，都会有两个机会，一个是好机会，一个是坏机会。不过，好机会中常常藏匿着坏机会，而坏机会中又常常隐含着好机会，关键是我们用什么样的眼光、什么样的心态和什么样的视角去看待它。

若是用积极乐观的心态去看待，那么坏机会也会成为好机会；若是用悲观消极的心态去对待，那么，好机会也会变成坏机会的。

高情商者在遇事时，会用积极的心态看待一切，即使心中有疑虑、有担心，也能及时地调节自我，让自己重新振作，这样一来，悲伤、惆怅等消极情绪自然会远离他，围绕他的只会是喜悦和轻松。

逆境中的情商

有一位有勇有谋的大臣，他有一句大家都耳熟能详的口头禅——“这是件好事”。

一天，国王在金銮殿里擦拭宝剑时，不小心将自己右手的小指头给割断了。

那位智慧的大臣闻讯立即赶到宫殿，看到国王正在包扎那只鲜血淋漓的手指，智慧的大臣不由自主地说了一句："这是件好事。"

国王听到这番话顿时勃然大怒，并下令将这位出言不逊的大臣关入大牢，此时智慧的大臣也没有惊慌，他在离开之前，还幸灾乐祸地说道："这是件好事。"

几个月后的一天，国王带着众大臣到森林中狩猎，由于国王痴迷于一只羚羊，竟无意间穿过了国界，追逐到了食人族的地盘。食人族将国王和随从的大臣们都抓了起来，其中一个巫师决定用国王的血来献祭。

正要举行祭礼时，巫师却发现国王左手少了一根手指。按照食人族的规矩，肢体不健全的人是不能用来献给祖先的。

所以，食人族当即将国王逐了出去，而那些和国王一起被抓的大臣们却没有一个活着回来的。九死一生的国王回到宫中，想起当初他受伤时那位智慧大臣的话——"这是件好事"，国王恍然大悟，连忙吩咐下去，马上将智慧大臣从大牢里释放出来。

国王为这几个月中对智慧大臣的怠慢而深表歉意，而智慧大臣还是那句话："这是件好事。"

国王疑惑地问道："我把你关了这么久，对你来说，这也是件好事吗？"

智慧大臣笑着回答道："这当然是件好事了。如果我不在牢里，一定会陪您一起去狩猎的，那么我今天也就不能站在这里了。"

在好事中，有坏的因子；在坏事中，也有好的契机。正如老子所言："祸兮，福之所倚；福兮，祸之所伏。"故事中，国王的手指被割断了，这让他幸免于难，而智慧大臣由于被关了起来，也逃过一劫。

在逆境中，人的情绪常会陷入极端消沉的状态。如果在逆境中能够无所畏惧，大义凛然，这就是高情商的体现。高情商者往往能很快地走出阴霾，用自己的智慧和豁达拯救自己。

无论遇到福还是祸，我们都要懂得调整自己的心态，超越时间和空间去观察问题，更要考虑到事物有可能出现的极端变化。

很多情况下，人们的痛苦与快乐、悲伤与喜悦，并不是由客观环境的优劣和

事情结果的好坏所决定的，而是由自己的心态和情绪决定的。

遇到同一件事，有人感到痛苦、悲伤，有人却感到快乐；有人会临阵退缩、恐惧不安，有人却能勇敢面对、泰然自若。出现这种现象的关键就在于，一个人是否有足够的心理承受能力。

指望改变现状而让自己摆脱悲伤，这只能是幻想；指望改变别人而让自己快乐起来，这是不可靠的，弄不好还会陷入别人更消极的情绪中。只有你自己才能无条件地听你调遣和支配，自己的情绪只有自己能调节，自己的人生只能自己负责，因此，无论何时，都要提醒自己：你要改变的，你能改变的，只是你自己！

心理学认为，人对好坏、福祸和自我的评价来自于价值选择，当消极的情绪困扰你的时候，你应当改变原来的价值观，学会从相反的方向思考问题，积极调节和改变自我对事情的看法，这样就会使你的心理和情绪发生良性变化，从而得出完全相反的结论。

其实，很多时候，悲喜就在于你的一念之间。

现实是残酷的，而正因为它的残酷，才更精彩、更美丽。高情商者都是敢于正视现实，勇于与现实作斗争的人，他们都走过一段悲喜交加的艰辛之路，也都有一部血与泪交织着的奋斗史。

只有经过失败的不断锤炼，才能锻造出钢铁一般的品质。其实，正视现实，最重要的是要正视悲痛、挫折、苦难和失败。



哈佛的智慧

当我们遇到困难和挫折，身处逆境的时候，要调节自己的情绪，化恐惧为勇敢，化悲愤为乐观，运用反向心理调节，使自己从困难中奋起，从逆境中解脱，从而享受喜乐人生。

08．学会调控自己的情绪

哈佛语录

我们得到幸福和成功，不是因为我们的防卫的姿态，而是源于身心的开放和情绪的调控。忘记恐惧，忘记忧虑，忘记愤怒，忘记自己，我们才会得到人生最宝贵的东西。

有一个小男孩，他最大的苦恼是因为脾气很坏，所以没有朋友。

一天，小男孩的爸爸给了他一袋钉子，他很奇怪地看看爸爸，问道："爸爸，你为什么给我这么多的钉子啊？"

爸爸告诉他："每当你发脾气或者与别人吵架的时候，就在院子的围墙上钉一根。"

出人意料的是，在第一天，小男孩在院子中一共钉了36根钉子。

第二天，他钉了32根。

第三天，他钉了28根……

就这样，在后面的几天他学会了控制自己的脾气，每天钉的钉子也逐渐减少了。他发现，控制自己的脾气，实际上比钉钉子要容易得多。

终于有一天，他一根钉子都没有钉，他高兴地把这件事告诉了爸爸。

爸爸又告诉他："从今以后，如果你一天都没有发脾气，就可以在当天拔掉一根钉子。"

没过多久，小男孩把院子里的钉子全都拔光了。

一次，爸爸带他来到围墙边上，对他说："孩子，你做得很好，可是，你看看那些钉子留下的洞，这些洞永远也不可能恢复了。就像你和一个人吵架，说了一些难听的话，或是做了一些伤害他人的事情，你就等于在他心里留下了一个伤口，很难愈合了，而且最后还会留下疤痕。无论你怎么道歉，怎么弥补，伤口总

会在那儿，这是无法祛除的。所以，你要记得以后在对待他人的时候，要用你的爱，而不是伤害，懂吗？”

小男孩听了爸爸的话很受触动，他不仅学会了控制自己的情绪，而且还学会了关爱别人。慢慢地，他的身边有了很多的朋友，小男孩也越来越快乐……

情商的核心内容可以概括为：了解别人的情绪，知道自己的情绪，尊重别人的情绪，调控自己的情绪。而调控自己的情绪则是提高情商的关键一步。

当你遇到不顺利、不如意的事情，如失业、失恋、离婚、生病或是亲人去世，你是调控情绪沉着应对，还是选择逃避，不愿意面对现实？

缺乏调控情绪能力的人可能长期徘徊于各种困扰中而无法自拔，他们不愿面对残酷的现实，但又没有能力从现实生活中彻底逃离，所以只能背负沉重的压力继续生活着，最终导致处理机制畸形，成了名副其实的情绪奴隶。

而高情商者能很快适应现状，恢复情绪，他们利用内心的积极情绪，迅速作出正确回应，面对困难和挑战。

具备调控情绪能力的人必定具备情商，而情商高的人也必定具备调控情绪能力，二者是相辅相成的。

调控情绪能力不一定解决问题，但它可以让你跳过问题，当然这不是鼓励你逃避问题，只是让你转移情感，看到生活中的其他乐趣，更好地处理以后的问题。

如果你觉得自己对情绪的调控能力还不强的话，就从现在开始练习吧。

☆培养乐观的思想

丹尼尔·戈尔曼和马丁·塞里格曼强调，人无论是在处理消极情绪，还是在建立积极情绪上，思维方式很重要。塞里格曼指出，人思考问题的方式会影响人的情绪，有些人习惯性地依赖悲观的思维方式，结果，消极情绪只能将积极情绪覆盖。

只有思想乐观，情绪才能积极。那些缺少自信或自卑的人，情绪和思维都是消极的，他们常常有同样的想法——“我不行”、“这件事我无法完成”、“我做不好”等。其实，这些人只要稍作调整，就可以减少他们的消极思想，重塑自信，提高工作效率。

我们一起来看看下面这些技巧是如何发挥作用的。

①肌肉放松法——这是一种改善消极情绪的理想技巧

它的动作要领是：

- 握拳10秒钟，然后松开，休息15~20秒。
- 收缩前臂，收紧二头肌，坚持10秒，松开，休息15~20秒。
- 尽量使眉毛上翘，收紧前额肌肉，坚持10秒，放松15~20秒。
- 用手紧遮住眼睛，将眼周肌肉收紧，坚持10秒，放松15~20秒。
- 头稍微向后倾，收紧脖颈处肌肉，把注意力集中在脖颈上，坚持10秒，再松开，休息15~20秒。如果脖子肌肉感觉特别紧的话，可以重复做一遍。
- 把肩膀耸立起来，就像让肩膀要去够耳朵，收紧肩膀，坚持10秒，松开，休息15~20秒。
- 肩胛骨尽力往后向脊骨靠拢，收紧肩胛骨肌肉，坚持10秒，松开，休息15~20秒。如果上背肌肉感觉特别紧，可以重复做一遍。

以上肌肉练习在第一周时，要坚持每天练习。一周后，可以挑出让你感觉最放松的四个动作，坚持每天练习，最少要保持三天。此后，可以再从这四个动作中选出两个最喜欢的，坚持每天练习，保持两天。

以上疗程结束后，再选出一个让你最放松的动作练习。把这个动作要领牢记在心，在你感觉到忧虑或者情绪悲观的时候，就可以随时随地地开始练习，坚持下来，效果很显著。

②挑战思想的技能——这是一种培养积极情绪的有效技巧

- 即使事情看起来已无药可救，也要不断地问自己是否有更积极的看问题的方式。尽量找出事情的乐趣所在，或是在紧张的环境中，找到能够让自己放松的东西。
- 面对危机时，要鼓励自己，尽量看到积极方面，保持乐观，这样事情就会容易得多。调控情绪的能力并不意味着能纠正错误，但当事情无法改变时，它能让你更积极地面对。

☆消除情绪压力

如果你的情绪很差，你会发现万事不顺。为什么不顺利？因为你的坏情绪会

影响别人。

所以，提高情商，就要控制好自己的情绪，不要让自己的坏情绪影响别人的情绪，最后影响自己的成败。

生活不会一帆风顺，只有童话中的公主和王子才能享受永恒的快乐。现实生活总是充满了挑战和压力。

我们应该做的就是，无论遇到什么事情，都要勇敢面对，努力适应环境，调整自己的情绪。

在日常生活中，情绪压力常导致疾病产生，甚至突然死亡。心理学家和医学家收集了大量这方面的例子。

在各种压力中，情绪压力的“杀伤力”最大。对于每个人来说，压力是避免不了的，但情绪和态度是可以改变的。我们只有学会了调控情绪压力，才能以健康的心态面对人生的风风雨雨，才能“笑”到最后！

下面介绍两种消除情绪压力的方法。

第一种训练方法是：

分析压力产生的原因，再找出排除它的方法。

当你感到有情绪压力时，不妨邀几个亲朋好友聚餐一次，或观赏一部电影。

寻找最近自己在生活中成功处理的一件小事，给自己奖励，买一件礼物送给自己。

休闲时，尽量多做些体育活动，但一次活动的时间不宜过长，运动不要过猛，做到细水长流。

找一个自己所信任的人，开怀倾谈一次。

自我的能力和精力不要极端地消耗，有时要懂得保存体力，否则只不过是背负一个“苦干家”的名声。

在心里将情绪压力演变的结果预想一下，做好充分的心理准备。

要懂得创造性的休息方法，休息的种类、方式要多种多样，不要单调。

如果是欲望或动机过高，每周要有一天用完全不同的兴趣点，例如，打高尔夫球、画画、下棋、种花等来调节。

如压力已造成身体的不适，如心脏作痛、大量出汗、不眠、肠胃消化功能下

降等，就要认真对待，及早进行健康检查。

第二种训练方法是：

- 对自己要求不要过高，否则很容易打击自信心。
- 不要将所有重担和责任背负在自己一个人身上，要信赖他人，做到责任分担，学会同他人合作。
- 将家庭生活、工作、社会交往等方面遭受压力的原因用一张小纸条写出，再针对每个压力想出三个不同的点子克服它，如果自己拿不定主意，可以和信赖的人商量。
- 要防止过于孤独，设法结识一些新朋友，认识一些新鲜事物，以保持精神的平衡和愉悦。
- 运用幽默、微笑来调节情绪，用自我催眠和深呼吸等方法来放松身心，任何时候都不要失去你的自信心。
- 不过分拘泥于成功。失败是成功之母，有意义、有经验的失败要比“简单的成功”获益更大。
- 勇于决断。错误的决断比不决断或犹豫不决要好。决断错误可以修正。不决断或犹豫不决很容易导致压力的产生，有损身心健康。
- 把自己所遭受的压力，用日记、自传体的方式记录下来，将它保存起来，供以后参考。
- 不拘泥于琐碎的事情。对生活中的小事过分担心，往往会增添压力，让自己不堪重负。所以，要培养自己从全局着眼、大处着手的气魄。
- 要有充分的睡眠时间，损失的睡眠时间要补足。
- 有时候要自我吹嘘、自我陶醉、自我赞美一番，保持良好的自我感觉，振奋精神。

☆保持镇定

其实，对于那种性情特别镇定的人的看法，在心理学上也经历了一个转变过程。

在早期的研究中，会把镇定者看成是情感感受无能的典型，而在现在的研究中，会认为镇定者其实是调节情绪的高手。这种人处理消极情绪的能力非同

一般，他们对任何一件能够激发情绪的事情，都可以冷静对待，甚至可以视而不见。

据统计，具有这种克制本领的人仅为1／60。

从理论上讲，通过学习、培训，儿童也会控制情绪，成为镇定型的人。他们长大后，无论面对毒蛇还是敌人的枪口，通常可以镇定自若，保持超然境界。

正是这种临危不惧的境界，才使他们保持了较好的勇气和行动能力，使他们能披荆斩棘、勇往直前，最终喜获成功。

所以，成功的人一般都是控制情绪的高手。他们从不亏待自己，无论何时，都能使自己保持一种愉快的心情。

他们把压力拒于门外，即使闲坐不动，心里想的也是那些令人愉快的事情。这样的镇定自若其实就是一种情绪自我调控的成功策略，值得我们不断地学习。

哈佛的智慧

情商是提高调控能力的关键，它不仅仅是经受一场风暴。调控能力不是忽略伤心、失落、惆怅等情感，用专业术语——情商来解释，调控能力就是要求更加清晰地理解和管理这种情感。



☞ 情商测试课堂：你是一个常被情绪困扰的人吗？

请你对下面的题目逐一作答，你可以在a、b、c三个选项中选择一个，用铅笔圈起你的选择。请尽量根据自己的第一感受来回答，不要过多地思考每个题目的细微意义。

☻ 你是否时常怀疑自己言行的吸引力？

a. 是　　b. 不清楚　　c. 否

☻ 你是否时常精神萎靡不振，但稍做一点刺激就会回过神来？

a. 时常如此　　b. 有时如此　　c. 从不如此

☻ 早晨起来，你是否常会感到浑身无力，疲乏不堪？

a. 是　　b. 不清楚　　c. 否

☻ 回想一下最近发生的事情，你是否觉得自己是无辜受累的？

a. 是　　b. 不清楚　　c. 否

☻ 你是否喜怒不形于色？

a. 否　　b. 不清楚　　c. 是

☻ 你是否会因为困惑而陷入空想，从而荒废工作？

a. 是　　b. 不清楚　　c. 否

☻ 你是否会用难堪的语言中伤别人？

a. 不会　　b. 偶尔会　　c. 会

☻ 你在就寝时的状态如何？

a. 不易入睡　　b. 介于a、c之间　　c. 极易入睡

☻ 当有人侵扰你的时候，你会怎么办？

a. 以牙还牙，以泄己愤　　b. 不清楚　　c. 不露声色

☻ 在与别人发生争论或险遭事故后，你是否常会感到筋疲力尽，从而无法安心工作？

a. 是　　b. 不清楚　　c. 否

你是否常被一些琐事困扰？

a. 是　　　　b. 不清楚　　　　c. 否

在居住环境上，你是否宁愿住在嘈杂的闹市区，也不愿住在僻静的郊区？

a. 否　　　　b. 不确定　　　　c. 是

在未经医生许可的情况下，你是否从来都不会乱吃药？

a. 是　　　　b. 不清楚　　　　c. 否

评分细则：

回答问题完毕后，请按照选a得2分，选b得1分，选c得0分的评分标准算出你的得分，再参照下面的测评解析，判断你的情绪自主能力。

测评解析：

0~8分：在这个分数的范围内，说明你是一个心平气和的人，不仅懂得知足常乐，而且能够保持内心的平衡。也正是因为这种安于现状的个性会导致你缺乏进取心，所以要合理地利用平和的心境，该采取行动时也要有点冒险精神，以便争取到那份应该属于你的辉煌。

9~15分：在这个分数的范围内，说明你的紧张度适中，这有利于完成你的学习或工作任务。若是偶尔有高度紧张之感，要积极加以控制和调节你的情绪，不要让紧张的情绪影响到你平静的生活。

16~26分：在这个分数的范围内，说明你时常被紧张情绪困扰，常会心神不定，注意力无法集中。有时会莫名悲伤，有时会过度兴奋。时常感觉疲乏不堪，自己又不能调理；时常感觉精神不振，常陷入幻想之中而无法自拔。生活中的你整日战战兢兢，忐忑不安；工作中的你缺乏自信，碌碌无为。这种情绪状态增添了你的自卑感，所以，当下你应该认真分析导致你心理紧张的原因，如果是你自己的原因，就要尝试一些缓解紧张情绪的活动，比如户外运动、集体活动等；如果是其他原因，就要设法克服，例如转移自己的注意力，不要钻牛角尖。

第4章

自我激励，为成功插上万能的羽翼



01．用自信打开成功之窗

哈佛语录

自信来自于他人对自己的评价，更来自于自己对于自我的界定。一个人只有在自信心的指引下，才会有足够的勇气和决心去面对困难，从而克服困难，获取成功。

自信心不能冷却

有一次，哈默急急忙忙地赶到太平洋煤气与电力公司，心中拿定主意准备和这家公司签订为期15年的天然气出售合同。

但让他没想到的是，到了那里却碰了一鼻子灰，太平洋煤气与电力公司三言两语就把他打发走了。

他们对他说："对不起，目前我们不需要您的天然气，因为在最近一段时间里，我们将耗费巨资准备从加拿大向旧金山修建一条天然气管道，大量的天然气可以从加拿大通过管道输来。"

这对哈默来说，无疑给他的自信心泼了一盆凉水，他一下子变得六神无主。但不一会儿他就冷静下来，他对自己说："我不能让我的自信心冷却，只要坚持到底，就一定能成功。"

想到这，哈默的自信心又回来了，他振作起来，很快就找到了一条釜底抽薪的办法，以征服太平洋煤气与电力公司。

于是，哈默赶往洛杉矶，他向该市的议员绘声绘色地描绘了他的设想，他计划从拉思罗普修筑一条通到洛杉矶市的天然气管道，他将以低于太平洋煤气与电力公司和其他任何公司的价格供应天然气，以此来满足洛杉矶市的需要。

听到这样伟大的创意后，议员为之心动，准备接受哈默石油公司的计划。哈默使用的这个办法果然非常有效，当太平洋煤气与电力公司得到消息后，一下子不知所措，于是他们主动找到哈默，并表示愿意接受他的天然气。

这时，哈默占据了上风，他居高临下，提出了一系列苛刻的条件，此时对方也只能欣然接受。

哈默的成功来自于他的自信心，他没有被困难击倒，而是及时调整自己的情绪和心态，把困难作为继续前进的动力，这正是高情商者应该具备的勇气。

自信是一种心态，是对自己能力和潜能力的信任。一件事情的成功往往需要很多因素。但事实上，你只要具备其中最关键性的因素，就能获得成功；而你在非关键性因素上的缺失，并不能对成功造成威胁。

基于情商的自信，是在对自己的认可和正确认识的前提下获得的。要有一个良好的心态，要具备管理自我情绪和调解自我情感的能力，对能做的事情充满信心，对不能做的事情坦然处之，并努力学习、不断实践，争取把它做好。

尼克松败于缺乏自信

1972年，尼克松竞选连任。由于他在第一任期内政绩斐然，所以众多的政治评论家都认为尼克松将以绝对优势而取得胜利。

但是，尼克松自己却极不自信，他的内心里还不能完全摆脱过去几次失败的阴影，他非常担心再次遭受失败。

在这种潜意识的驱使下，他鬼使神差地作出了一件让他后悔终生的蠢事。他指派手下的人潜入竞争对手的办公室，在那里安装了窃听器。

东窗事发后，他又三番五次地阻止有关部门的调查，推卸自己的责任，以至于在选举胜利后不久，他便被迫辞职。

原本稳操胜券的尼克松，就是因为缺乏自信而作出了这一错误的举动，最终断送了自己的光明前程。

在追求成功的道路上，一个不自信的人往往会受到自我牵绊。因为你不相信自己，就不要指望别人能相信你。美国总统尼克松就是因为一个缺乏自信的错误

而毁掉了自己的政治前程。

在这个竞争日益激烈的现代社会中，各行各业的优秀精英犹如雨后春笋般地涌出。面对这样的环境，很多人容易迷失自我，往往觉得自己在哪一个方面都不如别人，进而在竞争中丧失自信心，使自己之前的努力和成绩都付诸东流。

有人说："天空的风筝随风飘荡，正如一个遥不可及的希望，只有自信的人才有可能突破自我，触及甚至抓住希望，最后获得成功。"

自信表现为一种自我肯定、自我鼓励、自我强化、自我超越、坚信自己能成功的情感智商。如果缺乏或没有自信心，就失去了对生活的热情和对幸福的渴望，也就没有了探索的力量和拼搏的勇气。

当一个人在追求成功的道路上遇到了阻碍时，首先应该自我反省，到底是什么原因导致了自己的失败。只有认清了问题的根源，才能找出解决问题的方法，才会超越自己，到达成功的彼岸。



哈佛的智慧

一旦你具备了情绪调节能力，就不仅有了管理强烈情感和控制冲动的能力，有了人际交往和解决问题的能力，而且能够制定可行性计划并付诸实施。最重要的是，能够积极地看待自己，相信自己的长处和能力，而这一点也是打开成功之窗的关键一步。



02．有失败才完美

哈佛语录

每个想成大事的人都会遭遇或大或小的失败。一个从未失败的人，只是因为他从未真正尝试任何事业。

失败是一种天然的肥料

1832年，他失业了，虽然他很伤心，但还是暗下决心：我一定要当政治家，当州议员。可惜事不如人愿，他竞选失败了。

在一年里遭受两次打击，这对他来说无疑是痛苦的。

但是，他没有就此放弃，更不会唉声叹气，他开始着手自己开办企业。可一年不到，这家企业由于亏损严重倒闭了。这次的失败让他损失惨重，无论是精神上，还是经济上。在以后的17年间，他为了偿还企业倒闭时所欠的债务而到处奔波，历尽磨难。

后来，他再一次决定参加竞选州议员，这次他成功了。在喜悦之余，他的内心萌发了一丝希望，认为自己的生活有了转机。

第二年，他遇到了心仪的人，没多久两个人就订婚了，但离结婚还差几个月的时候，未婚妻却不幸去世。这对他精神上的打击实在太大了，他心力交瘁，数月卧床不起，在这期间，由于精神压力较大，他还得过神经衰弱症。

两年后，他的身体状况有所好转，他的心情也平和了很多，这时，他又一次决定竞选州议会议长，但命运仍然没有怜惜这个历经苦难的人，他这次还是失败了。

虽然他经历了无数次的失败，也经历了人间的磨难和苦痛，但值得欣慰的

是，他始终坚定自己的信念，从没有想过要向命运低头，他从不轻言放弃。

有人说：“苍天不负苦心人。”也有人说：“有志者事竟成。”在1846年的一次竞选中，他终于如愿以偿，当选了国会议员。

两年任期转眼间就过去了，他决定争取连任。他对自己的政绩很满意，认为自己有能力继续担任国会议员一职，他也相信这两年来的出色表现，足以让选民继续选举他。不过，结果很遗憾，他落选了。后来，他又申请当本州的土地官员，但州政府把他的申请退了回来。接连又是两次失败。

1854年，他竞选参议员，但失败了；两年后他竞选美国副总统提名，结果被对手击败；又过了两年，他再一次竞选参议员，还是失败了。

面对困难，他没有退却，没有逃避，而是勇敢面对，继续坚持着、奋斗着。他从来都没想过要放弃自己的追求，他是真正的生活主宰者。

在1860年，他当选为美国总统。是的，他就是——阿伯拉罕·林肯。

高情商者将失败视为一种天然的肥料，利用它灌溉播种了成功种子的土地，这就像农夫利用牲畜的排泄物和植物的枯枝败叶滋养作物一样。

缺乏情商的人在遇到困难时就会想去找捷径。“我不行，我还是退吧。”结果就会退到了失败的深渊里。而高情商者遇到困难时仍保持乐观的心情，说“我一定可以”、“我一定行”来鼓励自己坚持下去，不断想办法克服困难，最终走向胜利。

温斯顿·丘吉尔说：“成功，就是以永不熄灭的热情，从失败走向失败。”生活中，失败是生命的沉潜期，而蹉跎正是飞跃之时。狂风暴雨肆虐大地，同时也使草地和树木变得更加葱绿。

拿破仑·希尔的传奇人生

哈佛商学院的约翰教授说：“我可以想象得出，20年前，当董事会讨论一个高级职位的候选人时，有人会说：‘这个人32岁时就遭受过极大的失败。’其他人会说：‘是的，这不是个好兆头。’但是今天，同一组董事会却会说：‘让人担心的是这个人还未曾经历过失败’。”

美国著名的成功学创始人——拿破仑·希尔，用他自己的亲身经历，对失败作了经典的诠释。

从商业学校毕业后，拿破仑·希尔在一个公司做了一名普通的速记员，但他并不认为自己的职业微不足道。从工作的那天起，他就兢兢业业，任劳任怨，而且始终奉行“任劳任怨，不计报酬”的工作原则。付出就有回报，他的努力得到了领导的认可，他很快就得到了晋升。然而，就在他的事业顺风顺水的时候，公司破产，他失业了。

拿破仑·希尔无奈地离开了他努力已久的岗位，又去了另一家销售公司担任销售经理，他仍然奉行“任劳任怨，不计报酬”的工作原则，并掌握了一套灵活有效的工作方法，由于他的工作业绩突出，人缘极佳，所以很快又得到了晋升，薪水也随之翻了两番。老板主动邀请他合伙，他觉得自己即将抵达“事业高峰”了。

可是这一次，命运之神又拿了一根结实的棍子，给了他当头一棒——1907年的经济危机来势凶猛，他的事业、金钱全部付诸东流。

虽然他在经济危机下成了身无分文的穷光蛋，但他没有放弃，更不会悲观、失望，他认为：事在人为，之前能够成功，以后同样能够成功。

于是，他决定从头再来。他去了一家汽车公司，做了一名推销员。这一次，他凭借自己的工作经验和业务能力，很快站稳了脚跟，并一跃成为部门主管。他在厂内开办了一个训练部门，把一般工人训练成技术工人。通过自己不懈的努力，他的薪水不断增加。他又觉得自己即将抵达“事业高峰”了。

这时，他存款的那家银行经理在了解了他的业绩和能力后，不断贷款给他拓展业务，这虽然为他的发展提供了足够的资金，但也使他债台高筑，无力偿还。

后来，那位银行经理从容地接过他的事业，轻轻地踢了他一脚，转眼间，他又变成了一文不名的穷光蛋。一切美好的景象就这样转瞬即逝了。

在失败与成功的起起伏伏中，拿破仑·希尔始终没有被成功冲昏头脑，更没有被失败击倒。

后来，他有幸被派往采访钢铁大王卡内基，卡内基很快发现了他身上的创造性和高贵的品质。

于是，卡内基建议他从事美国成功人士的研究工作，并利用私交写信给美国政界、工商界、科学界、金融界等取得卓越成绩的高层人士，介绍他与他们认识。

二十年后，拿破仑·希尔获得了博士学位，在这期间，他访问了包括福特、罗福斯、洛克菲勒、爱迪生、贝尔在内的500多名成功人士，并进行深入的研究，完成了划时代意义的八卷本《成功规律》。

此后，他成为美国两位总统威尔逊和罗斯福的顾问，并影响了两位总统的决定，从而影响了美国历史的进程。他的努力和韧性终于让他在这个世界上找到了最适合自己的工作——成为一名影响广泛的成功学家。

拿破仑·希尔亲身感受到了失败的无奈和成功的喜悦，他的经历令无数人叹服。

他对失败称赞不绝，他说："看起来像失败的，其实却是一只看不见的慈祥的手，阻挡了我的错误路线，并以伟大的智慧强迫我改变方向，向着对我最有利的方向前进。"

拿破仑·希尔还说："只有在把挫折当作失败加以接受时，挫折才会成为一股破坏性的力量。如果把它当作教导我们的老师，那么，它将成为一项祝福。"

他深信，失败是大自然考验人类的一项计划，借此能够烧掉人类心中的残渣，使人类这块"金属"变得更加纯净。

他告诉我们："人是否能成功，关键在于他的心态。成功的人士总是抱着乐观的心态，而失败的人则用消极的心态去面对人生。"

拿破仑·希尔用他的切身体验给我们一个启示——心态决定成败：

☆你怎样对待生活，生活就怎样对待你；

☆在重要的组织中，地位越高的人心态越好；

☆你怎样对待别人，别人就怎样对待你；

☆在刚开始工作时你的心态如何，决定了你最后能否取得成功。

纳粹德国集中营的一位幸存者维克托·富兰克尔说："就算是到了最艰难的环境里，人也还有一种自由，就是选择自己的心态的自由。"有些人常说，是环境决定了他们的人生和地位。可是，实际上我们的现状不是由环境造成的。

心态可以选择，而选择权在于你自己。我们自己才是决定和主宰自己人生的主人。

积极的心态支配着高情商者的人生，使他们在做事的时候，不拘泥于成规，而是积极思考，保持乐观的情绪；而低情商者则被过去的失败和忧虑所支配，他们做人保守而呆滞，心态消极、空虚、悲观。

所以，高情商者总能收获成功，而低情商者经常遭遇失败。

当然，积极的心态不能保证你的人生一帆风顺，事事成功，但是，它一定会改善你做事的方式，进而改善你的人生。只有当积极心态和生活结合起来时，你才会顺利到达成功人生的彼岸。

奉行消极心态的人是一定不会成功的。拿破仑·希尔说："从来没见过持消极心态的人能实现成功的人生。就算碰运气偶尔成功，那也不过是昙花一现，转瞬即逝。"

从这些名人的经历中，我们可以看出，失败是通向成功的有效途径；每一次挫折，都会使我们更加接近于成功的终点；今天的悲哀，将带给我们明天的喜悦。所以，面对失败时，不必畏惧，不必灰心，不必害怕，更无须排斥，因为有失败的人生才是完美的人生。只要能够越过失败这道坎，等待我们的就是成功和喜悦。

哈佛的智慧

失败是我们需要的，只有经历了惨痛的失败，才能更好地认识自我，完善自我。

03. 下决心与过去分手

哈佛语录

告别痛苦的手要由你自己来挥动，享受今天盛开的玫瑰和屡创佳绩的喜悦的捷径只有一条：下决心与过去分手！无论是痛苦的还是辉煌的，都要终止，因为只有这样，你才能不断地获取成功。

将过去的一切归零

从前，在一个偏僻的小镇里有一个非常奇怪的水泉，传说是一位勇士在怀才不遇、无法受到赏识时心生绝望，抑郁而死，死后被一个路人投入了此水泉中。

从那时起，在此经过的人们就会发现，每当夏季来临时，水泉里的水就会汩汩地往外流淌，泉水清澈透明，甘甜可口。喝过此水的人都会认为，泉水能够包治百病，非常灵验。所以，很多病人在得知自己的病情无法医治的时候都会前来祈祷。

一天，一个少了一条腿的退伍军人拄着拐杖一瘸一拐地走进镇里，来到了这个水泉边，坐下歇息。

周围的人们都以为他是来祈福的，有的人说："这个可怜的家伙，难道他要向上帝祈祷，让自己再有一条腿吗？"

这句话被坐在一边的退伍军人听到了，他转过身对他们说："我不是要祈求上帝给我一条新腿。"

人们好奇地问道："那你是为了祈求什么而来的呢？"

这位退伍军人回答道："我是来祈祷，在失去了一条腿以后，我的生活将重新开始，我的人生会更美好。"

无论你曾经得到了多少，现在又失去了多少，都要用一种良好的心态去面对人生中的得与失。

高情商者知道：人生要时常清零。在这个飞速发展的时代，我们曾经引以为豪、派得上大用场的知识、经验、学历……也许会在某一天成为被废弃的老古董。

如果你想让自己有价值，让自己变得足够强大，让自己成功，或者在成功的路上走得更加长久一点，就不要再为失去的而耿耿于怀，而是应该努力让自己的生命充满亮丽与光彩。

一个想要屡创辉煌的人，必须要有“归零超越”的勇气和决心，洒脱地告别过去的辉煌，脱胎换骨，为自己开创另一片更加广阔的发展空间，进而实现自我的人生价值。

有一种突破叫做适时放弃

巴毅在大学毕业后被分配到太和县司法局，成了村子里第一个穿上制服的国家干部。但没过多久，巴毅的奶奶由于家里无钱治病而猝然离世。这让巴毅暗自起誓：“我要赚钱！我要成功！”

于是，巴毅辞去了“铁饭碗”的工作，只身来到重庆开始另一段人生之路。一个偶然的机会，他在一个面包店老板丢下的报纸上，看到了一条江北区某单位招聘的信息。他步行十几公里，来到了位于重庆市九龙坡区谢家湾的广州白云山制药厂重庆办事处。

在这里，他得到了做推销员的机会。当时，对于药厂和医药企业而言，颇负盛名的第三军医大学大坪医院是他们的“战略要地”之一，而巴毅所在的白云制药总厂重庆办事处必然竭尽全力，需要派出“精兵强将”。这时，巴毅自告奋勇：“请让我试试吧，我相信我能行。”

但在那里，巴毅吃了无数次的“闭门羹”。他告诫自己：“永远都不能放弃任何机会，就算只有千分之一的机会也要争取。”

于是，他一次次地怀揣资料守候在大坪医院负责药品采购的药剂科主任办公

室的门口。由于长时间的奔波劳累，再加上天气闷热，汗流浃背的巴毅中暑休克在了药剂科门口。

正所谓“精诚所至，金石为开”。药剂科主任终于被巴毅的执著打动，看了他的资料，了解了他的产品。从此，广州白云山制药厂与大坪医院建立了友好的业务合作关系。就是这样，巴毅赢得了领导和业界的尊重。

十几年后，由于白云山制药厂改变销售战略，重庆办事处被撤销了。厂里建议巴毅去广州发展，深圳的几家医药企业纷纷用高薪聘请他。

但出人意料的是，巴毅都一一谢绝了。有人问他：“辛辛苦苦地拼搏了那么多年，现在终于拥有了更好的发展平台，为什么执意要放弃这样难得的机会呢？”

巴毅笑着回答道：“因为这个时期是我的人生转折点，我决心彻底超越自我。然而，想要超越，首先要下决心与过去分手，重新出发，这样才能让自己发掘更广阔的奋斗空间。”

巴毅就是怀着这样的坚定信念，在2000年的时候，筹资260万元，创办了属于他自己的企业——重庆奥康药品有限公司。

两年后，巴毅开始了扩张步伐，在北京、成都等地设立了分支机构，并在两年时间里，将其发展成了重庆医药界有名的商业公司。

一个人要不断地超越自己，在超越的同时，一定要把心态归零，不要因为曾经得到过许多，就把自己放在一个高处不胜寒的位置。

要知道，所谓的成功是没有界限的，眼前的这点成绩并不代表你真正的能力。所以，我们要学习巴毅那种适时放弃、勇于突破自我的精神。

其实，人的一生本来就是一个不断超越自我、不断脱胎换骨的过程。胎儿脱离了襁褓，才能学会站立和走路；青少年告别了家人的呵护，才能具备独立生活的能力……如果我们一辈子都依赖眼前的光环，而不去开创更好的未来，那么只能把自己定格在这个小小的框架中而停滞不前。

高情商者都已品尝过这种滋味。在他们的内心之中，总会有一种力量在时刻推动着自己不断前行，他们绝不会惧怕丧失，因为有舍才有得，有退才有进。



哈佛的智慧

人生是一张单程机票，去而无返，无法重来一次。陷在过去的痛苦泥潭里不能自拔，只会与快乐无缘；陶醉在过去成功的辉煌中并洋洋得意，只会停滞不前。



04. 上帝就是你自己

哈佛语录

人生就是一个充满险阻的恶浪险滩，无时无刻都在面对着生活中的各种考验。关键时刻，唯一能救你的，不是别人，就是你自己。

有一个美国男孩，他在一家大公司里做清洁工，其实，他很不喜欢这份工作，薪水少，而且工作又脏又累。

一天，他在打扫卫生间的时候，看着眼前一片狼藉的景象，终于忍受不住了。于是，他跑到公司的顶楼上，双膝下跪，仰天长叹道："上帝啊，您是我心中万能的圣主，我想脱离现在的苦海，找一份悠闲自在的工作，请您发发慈悲，帮帮我吧。"

从这以后，他每天都到公司的顶楼向上帝祈祷，他认为总有一天，上帝会被他的虔诚所感动，能够为他解决难题。

然而，几年过去了，他还是没有得到上帝的指引。于是，他开始怨天尤人，借酒消愁。长期的烦闷和忧愁使他的精神几乎到达了崩溃的边缘，身体也越来越虚弱。

就在他弥留之际，他恍惚见到了上帝。

他气愤地指责上帝说："我这样诚心地恳求你，希望你来改变我的命运。可是，你为什么不来帮助我呢？"

上帝无奈地说："年轻人，真是太可惜了。你本来命中注定会有一番大作为的，只要你不如此软弱，不悲观，不放弃，能够积极面对困难，用乐观的态度对待一切。对你来讲，成功和胜利近在咫尺啊。我贵为上帝，对每个人都是公平的。只有那些依靠自己的力量战胜困难的人才会成功。其实，上帝就是你自己！"

这个男孩听了上帝的这番话，懊悔不已。只可惜为时已晚了，由于他每天酗酒，意志消沉，积郁成疾，没过多久，他便与世长辞了。

在当今的生活中，每个人的经历都不是相同的，但相同的是每个人在一生中都会遇到各种各样的困境。之所以会有成功的人和失败的人，其关键就在于面对困难时的心态。

大多数人都缺乏自我控制的能力而躁动不安，他们往往因为火暴激烈的性格而使自己的生活变得一团糟。

当遇到不如意的事情时，他们只会埋怨他人没有尽到责任，责怪环境使他不适应，憎恨命运对他的不公。

他们唯一不去想的，就是为什么不依靠自己的力量，努力摆脱这些烦恼，奋力超越这些羁绊，自主创造完美生活。

这样的人只能在坎坷中自暴自弃，在挫折中自怜哀怨。他们毁灭了一切真与美的事物，同时也葬送了自己平稳安定、坚韧不拔的本性，最终毁了自己的人生。

一旦一个人的心理产生了不平衡的状态，他就会一直地消沉下去，情绪也会因为不加控制而起伏波动，因为焦虑和不满而饱受摧残。他永远不会懂得如何才能做一个强者。

如果你只会享受成功的喜悦，不懂得怎样经受失败的考验，那么成功的希望只会离你越来越远。怨天尤人的人生态度是不可取的，绝望的悲鸣和消沉的抱怨无论如何都不会改变命运的蹉跎。

只有明智的人、能够控制和引导自己思想的人、能够承认自己能力的人，才能控制自己的情绪，这样的人才是一个高情商的人。

每个人的灵魂深处都有一个发号施令的“主人”，它可能仍在沉睡，那么就将它唤醒吧，发起自我控制的力量，要求自己冷静沉着，无论遇到什么事情，都要记得——上帝就是你自己！



哈佛的智慧

千万不要指望别人能为你做什么，更不要依靠别人来为自己的人生增添色彩，因为你的人生之路只能自己来走。对你来讲，上帝就是你自己！

05．绝境中的情商

哈佛语录

在绝望时，人的情绪往往会陷入极端消沉的状态中，但高情商者总能很快走出绝望的阴影，自己拯救自己。

在绝望处抓住快乐

快乐，是每个人都渴望得到的。很多人都认为，只有在个人欲望得到满足时，才能体会到快乐；只有在平和安宁的富足生活中，才能拥有快乐。

而具有高情商的人对快乐有更深层次的理解，他们认为：快乐是一朵浸泡在血、泪、汗的人生土壤里依旧能够怒放的生命之花。

正如惠特曼所说的那样："只有经历过寒冷的人才能感觉到阳光的温暖；唯有在人生战场上经历过挫败和痛苦的人才知道生命的珍贵；只有在陷入险境和绝望时依然能够抓住快乐的人才能感受到生活之中真正的快乐。"

托尔斯泰在他的作品——《我的忏悔》中讲了这样一个故事：

有一个男人，他在山林中被凶猛的老虎追赶，在逃跑的过程中，他不慎掉下悬崖。庆幸的是，在跌落的关键时刻，他抓住了一棵生长在悬崖边上的小灌木。

这时，他觉得自己的运气不错，但是，当他抬头一看，发现那只老虎正虎视眈眈地看着他。他害怕地低下了头，仔细一看，悬崖下面也有一只老虎。这让他更加害怕。

更糟糕的是，有两只老鼠正忙着啃咬那悬着他生命的小灌木的根须。

绝望中，他一转头，突然发现附近生长着一簇野草莓，伸手可及，他摘下一颗草莓，塞进嘴里，自言自语道："在这个时候能够吃到这么甜的草莓，真是一

大乐事！”

人生中，机遇和危难并存，当机遇到来时，你是否能够牢牢抓住它，并顺势而发？当危难、绝望、不幸向你逼近时，你是否还能享受野草莓的香甜？

在绝望处抓住快乐，能够苦中求乐，是积极情绪的表现，这种精神值得推崇。

绝处逢生

有一个农夫，家里世世代代以务农为生，他憨厚老实，从小就不懂得与别人斗智斗勇，只知道上山下山砍柴，或是在地里埋头苦干。

这一天的天气不错，于是农夫便装了干粮，备了零钱，准备砍点柴拿到集市上去卖。农夫与妻子告别后，挑着担子就出发了。

在太阳下山的时候，农夫终于砍了满满两担柴火，他举着火把，挑着柴火，气喘吁吁地往山下赶。

就在他下到半山腰的时候，从一块大石头后面跳出一个山贼，这个山贼用黑纱布蒙着脸，手里还拿着利刃。农夫见状迅速跑了起来，山贼也毫不示弱，紧紧地跟在他的后面。虽然农夫不擅长擒拿格斗，但跑起步来，还是无人匹敌的。

农夫挑着柴火都能把山贼远远地甩在后边，可是，他运气不佳，跑到了一条死路上，钻进一个漆黑的山洞里，最后山贼抓到了农夫。

山贼把农夫狠狠地打了一顿，不但拿走了农夫全身上下的银两，就连农夫手里的火把也抢去了。

不过，山贼走了一会儿后又回来了，他用脚踢踢坐在地上的农夫说：“喂，你告诉我怎么出去，山洞好像没有出口了，你起来给我带路，快点！”

于是，农夫起身给山贼带路，但是，他们在里面绕了很久都没有找到这个山洞的出口。

山贼想：今晚肯定是要困在这里了，这该如何是好？情急之下山贼便扔下农夫一个人去寻找出口了。在寻找的过程中，他还为自己有一个火把而感到沾沾自喜。

让他洋洋得意的是：他还可以看见脚下的石块，能看清周围的石壁，在火把的照耀下完全可以找到出口。而农夫因为被抢走了火把，只能在黑暗中小心翼翼地前行，摸索着寻找出口。

但结果是：虽然山贼有火把为他照明，却没有找到洞口，反而被困在山洞里活活饿死了。

而那个老实的农夫虽然在寻找路口时一直都是跌跌撞撞的，不时被山石绊倒，但是，他从未放弃对生的渴望，他的眼睛在黑暗中能够看到从外面照进来的微弱月光，最后迎着这缕月光，顺利地走出了山洞，活了下来。

绝望，是懦夫的幻想。歌德说："没有勇气，一切都完。"

其实，很多事情都是有利也有弊，如果你失去了不该失去的东西，千万不要急着抱怨。此时，只要你能冷静地对待一切，并做到紧要关头不放弃，那么，绝望就会变成希望，奇迹就会降临在你的身上。

有人说，山穷水尽，走投无路，陷之绝境，等死而已，不能创造。但是，冻饿病三重压迫之下，莫扎特写下了安魂曲；粮水断绝、众叛亲离之哥伦布，毕竟发现了美洲大陆。

拿破仑·希尔指出："生路是要靠勇气探出来、走出来、造出来的。这只是一半真理；当英雄无用武之地时，他除了大无畏之斧，还要有智慧之剑、金刚之信念与意志，才能开辟出一条生路。"

古语也说，穷则变，变则通。所以，要有智慧才知道怎样变通，要有大无畏之精神及金刚的信念与意志，才变得出来。

在绝境中无所畏惧者，正是高情商的体现。贝多芬也曾陷入近乎绝望的困境中，在他才华横溢、风光无限之时，他的双耳却突然失聪了。他无法接受这一残酷的现实，信心大受打击，为了获得一时的解脱，他整天酗酒，甚至想过自杀。

但是，音乐的力量使他重建了信心，他以更坚强、更无畏的精神来摆脱绝望和痛苦。他高呼："我要扼住命运的咽喉！"这种坚强不屈的伟大精神，促使他在常人无法想象的痛苦和绝望中，创作了举世闻名的《命运》交响曲。

在生活中，面对绝境，有的人能够勇敢面对，以乐观向上的心态去寻找一线生机；而有的人却悲观绝望，听天由命，虽然认识到自己处于不良的情绪状态

中，但采取不抵抗主义，所以，他们只能束手待毙于自己的绝望和痛苦中。

出现这两种截然相反的现象的原因就在于，他们观察和处理自己情绪的方式不同。只有认识并把握了自己的情绪，才能指导自己的人生，从而主宰自己的人生。

无论何时，无论处在何种境况，潜在的自我总会以某种方式呈现出来。而高情商者总能在第一时间发现潜在的自我，从而发现自己内在情绪的变化，了解自己的情绪，对自己的情绪状态进行认知、体察和监控。他们具备自我意识，注意力不因外界或自身情绪的干扰而迷失、夸大，或产生过度反应，能在绝望情绪的纷扰中，保持清醒的头脑和清晰的思绪，以求自救。


哈佛的智慧

当我们遇到困难和挫折时，要懂得调控自己的情绪，冷静对待，绝不轻言放弃。只有这样，才能取得成功。



06．太阳总有升起的时候

哈佛语录

在遇到人生挫折和考验时，我们要调整自己的情绪，增强自信心，勇于迎接新的挑战，并坚定信念，找到个人成长的突破点。只有这样，我们才能不断地突破人生的瓶颈。

有这样一个勇者，他出生在美国宾夕法尼亚州埃伦敦，他的父亲是一个意大利移民。由于家庭的教育十分严格，造就了他严于律己、积极上进的行事风格。

从小学、中学一直到大学，他不仅学业成绩始终名列前茅，而且兴趣非常广泛，对音乐、舞蹈、文学、体育都有狂热的爱好。

20世纪40年代中期，21岁的他来到了底特律。凭借着自身优秀的条件，他成为了福特公司的一名见习工程师。在那里工作期间，他那独创的分期付款的推销方法让福特公司的年销量猛增了7.5万辆，如此惊人的业绩也使他名声大振。

十几年后，他负责的“野马”型新车在第一年的销售额竟然高达41.9万辆，创下了全美汽车制造业的最高纪录，同时也为公司创收纯利达11亿美元。

三年后，在他的引领和指导下，一直处于“冷冻期”的林肯分部先后推出了“侯爵”、“美洲豹”和“马克Ⅲ型”等高级轿车，从此，“冷冻期”逐渐转化为“白热化阶段”，特别是“马克Ⅲ型”给公司再一次带来了巨额利润。

20世纪70年代初，他终于如愿以偿地登上了福特汽车公司总裁的宝座，从此，在这家美国第二大汽车企业中，他拥有了仅次于福特老板的、“一人之下，万人之上”的地位。

然而，在八年后的一个下午，亨利·福特免去了他的职务。突如其来的打

击，让他在一瞬间体会到了从权力之巅被推入人生谷底的感觉。

此时，他的潜意识中突然闪现出父亲的教诲：“太阳虽然有落，但它总有升起的时候。要勇往直前，不要半途而废。”于是，他鼓起勇气，下定决心从逆境中奋起，重振雄风。

没过多久，许多大公司都纷纷前来邀请他，但他只对汽车行业感兴趣，最终他接受了一个新的挑战——应聘到濒临破产的克莱斯勒汽车公司担任总经理一职。

在公司处于生死存亡的关键时刻，他没有气馁，更不想退缩。为了拯救克莱斯勒，他把自己36万美元的年薪降为1美元，这种做法在美国企业界是一个先例，所以很自然地引起了轰动。

20世纪80年代初，他终于凭借自己的努力，使克莱斯勒公司奇迹般地走出谷底，第一次出现盈利，公司出现了9.25亿美元这一历史上最高的利润。

一年后，通过不懈的努力，公司在灰暗中重见光明。至此，克莱斯勒还清了所有债务。而恰恰是五年前，亨利·福特开除了他。

但是，此时的他已经超越了自我，凭借自己永不言败的精神，不仅给衰落的美国企业带来了复兴的希望，同时也写下了自己的传奇人生。

这位伟大的企业家就是美国商业偶像第一人——李·艾柯卡。

李·艾柯卡曾经说过：“我懂得了一个亲密无间的家庭可以给人以力量；我懂得了奋斗，即使时运不济；我懂得了不可绝望，哪怕天崩地裂；我懂得了世上没有免费的午餐；我懂得了辛勤工作的价值。”

不管你愿意不愿意，人都是要长大的。长大意味着什么呢？意味着你将要面对更多的变化，意味着你要不断地去适应发展迅速的、竞争更加激烈的社会环境。

不管你是否愿意，黑暗总是要来临的。黑暗意味着什么呢？意味着你将面对更多的考验，意味着你要有勇往直前、永不畏惧的精神，才能有毅力等待黎明的到来。

高情商者总是往前看、往前走，而不会只顾回头观望。他们是主宰自我人生的强者，他们能够积极挖掘出深藏在内心深处的成功素质与潜能，使其成为成就

自己一生的财富。

大量的事实证明，在面对人生中一次又一次的突发考验之时，只有选择了勇往直前，才会不断超越自我，创造一个又一个的辉煌成就。



哈佛的智慧

人生布满了荆棘和坎坷，只有那些勇于从中找到光亮的人，才是真正的强者。



07. 成功者善于迎难而上

哈佛语录

如果你想成就自己的非凡人生，就必须以坦然的态度对待苦难，以坚强的心态挑战挫折，以永不言败的精神坚持奋斗。

罗森沃德家境贫困，为了维持生计，中学毕业后他就到纽约的一个服装店当跑腿，做些杂工。他从小就不怕苦不怕累，他确信：只要努力付出就会有回报。

罗森沃德本着这种精神，赚到了几百块钱。看着手中零零散散的纸币，他下定决心一定要出人头地。

于是，他为自己设定了一个目标："我要拥有一个自己的服装店。"为了实现这个目标，他除了在工作中用心学习和积累经验以外，还把全部的业余时间都用于学习商业知识。

1884年，罗森沃德决定用自己积累下来的资本开一家服装店。开始的时候，生意还算不错。但几个月后，他发现生意越来越不好，最糟糕的时候，收支都难以维持平衡，甚至是入不敷出。经营了几年以后，他终于支撑不下去了，无奈之下只好关门大吉。

罗森沃德没有想到，第一次的创业结局会如此惨烈，他把多年辛辛苦苦积攒下来的血汗钱全部赔光了。他无奈地离开纽约，回到了家乡。

回到家，他反复思考自己失败的原因。最后，他找出了原因：服装是人们的生活必需品，但同时也是一种装饰品，它既要实用，又要新颖美观，这样才能满足各种用户的需要。

但是，他自己经营的服装店，既没有特色，也没有新意，再加上他的商店没有建立起商誉，没有完善的营销策略，也没有稳定的消费群体，因此，失败是必然的结果。

罗森沃德并没有灰心气馁。针对这些失败的原因，他决心改进。于是，他继续学习和研究服装的经营方法。他一边到服装设计学校学习，一边对世界各国的时装进行专门研究。

一年后，罗森沃德重整旗鼓，从头再来。他向朋友借来几百美元作为本钱，在芝加哥开设了一间只有十多平方米的服装加工店。

他除了展出自己设计的新款服装图样外，还可以根据顾客的要求对已定型的款式加以改进，甚至能够完全按照顾客的口述要求重新设计。因为他的服装设计新颖精美，款式多，再加上灵活的经营理念，很快博得了众多客户的欣赏，生意变得非常红火。

两年后，罗森沃德把服装加工店的规模扩大了数十倍，并成立了服装公司，最终成为全美最大的百货公司西尔斯—娄巴克公司的最大股东。

其实，许多成功者都有着和罗森沃德相同的经历，他们之所以踏上了成功的阶梯，就是因为他们面对苦难，从不妥协，经过反复思考，找出自己失利的原因，制定策略，弥补不足，勇往直前，迈向属于自己的成功之路。在困难中无所畏惧，这正是高情商的体现。

福楼拜曾说："你一生中最光辉的日子，并非是成功的那一天，而是能从悲叹和绝望中产生人生挑战的心情和干劲的日子。"

成功者都会认为：每一个困难处境都是对自己毅力的最大考验。只有把自己置于逆境，顽强地燃烧斗志和热情，才会产生意想不到的结果。一旦经历过这些，人的意志才会紧张，自信也会产生。在面对下一个更高的目标时，挑战的勇气也会喷涌而出。

巴尔扎克说："苦难对于一个天才是一块垫脚石，对于能干的人是一笔财富，而对于庸人却是一个万丈深渊。"人生的征程中，当遭遇失败的时候，你不必悲观，因为失败并不意味着没有希望，相反，失败是成功之母。只要你善于总结失败的原因和错误，积极吸取经验教训，努力提高自己的从业能力，鼓起勇气，重振雄风，相信在未来的某一天你一定会与成功牵手。

正所谓："天将降大任于是人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。"成功者会时刻牢记

这个古训。所以，他们在遇到挫折和生活的考验时，遵循的原则是坚持必胜的信念，保持良好的心态，勇于面对困难，敢于承受挫折，用积极向上的人生态度去创造生活。

高情商者从不向困难低头，他们的意志、恒心与持久力都令人惊叹。在遇到困难时，他们能够调整自己的情绪，重新出发，他们是真正的行动专家，从来不让自己的情绪低落，从不在消极的思想中等待事情发生，他们会主导事情的发展方向。



哈佛的智慧

高情商者是能够经受住一番风雨洗练的人，是生机勃发、精彩无限的人，成功永远都是他们的囊中之物。



08．用一只右脚踢出人生的辉煌

哈佛语录

很多人把成功的机遇不自觉地让给别人，不是因为他没有能力，而是因为他没有对自己说："我行。"如果你在做任何事的时候都能对自己说"我行，我一定行"，那么成功就会属于你。

有一个男孩，他生下来的时候，左脚和右手都是畸形，只有一只右脚是正常的。尽管如此，父母从不让他因为自己的残疾而感到不安。

父母的积极心态和乐观情绪让他体会到了生活的美好，他从不会因为自己的缺陷而感到自卑，他的毅力和坚忍甚至比正常人还强。他能做到任何健全男孩所能做的事：如果童子军团行军10里，他也同样可以走完10里。

后来，他喜欢上了橄榄球，他就开始努力学习踢橄榄球，他发现，自己能把球踢得比一起玩的男孩子都远。于是，他请人为他专门设计了一只鞋子。他不怕辛苦，坚持练习，后来还参加了踢球测验，并且得到了冲锋队的一份合约。

但是，他毕竟是一个残疾人，无法进入球队。教练尽量婉转地告诉他："孩子，你很有天赋，可惜你不具备做职业橄榄球员的条件，你很努力，可以去试试其他的事业。"

他并没有因为教练的话而感到失望，他又申请加入新奥尔良圣徒球队，并且请求教练给他一次机会。

教练虽然心存怀疑，但是看到面前这个自信、勇敢的男孩，十分欣赏他，因此就接受了他的申请。

两个星期之后，教练对他越来越欣赏，因为他在一次友谊赛中踢出了55码，并且为本队得了分。这一好成绩为他赢得了专为圣徒队踢球的工作，而且在那一季中他为他的球队争得了99分。

他一生中最伟大的时刻到来了。那天，球场上坐满了球迷。球在28码线上，比赛只剩下了几秒钟。这时球队把球推进到45码线上。教练让他进场踢球。当他进场时，他看到他的队距离得分线有55码远，他鼓起勇气，把全力都集中在右脚上，一脚踢在球上，球笔直前进。

这时，在场的所有人都屏住了呼吸，他也紧张得直冒汗，只见球在球门横杆之上几英寸的地方越过，接着终端得分线上的裁判举起了双手，表示得了3分，最终，他的球队以19比17获胜。

所有球迷为他欢呼，也为这踢得最远的一球而兴奋。“真令人难以置信!”有人感叹地说。

而这个肢体不完整的男孩只是微笑着说了一句：“我的父母从来没有告诉我，我有什么不能做的。”

他靠着自己顽强的意志同先天的缺陷作战，用自己的努力和信心为自己赢得了完美的人生，用一只右脚踢出了人生的辉煌。

韩非说：“冬日冰冻如不固，则春夏草木虽长而不茂。”冬季严酷的冰雪牢牢地冰冻大地，不仅不会使草木枯萎，反而会让春夏之交的草木长势旺盛。

没有人有获得胜利的保证，没有人能逃避失败的可能。而高情商者就是有能力将不可能变成可能，将绝望变成希望，将痛苦变成喜悦，将失败当作成功的起点。



哈佛的智慧

只要你具有积极的心态，保持乐观的情绪，缺陷也会变成有利的条件。命运给我们的暗示也许正是这样：你认为你是什么样的人，你就会成为什么样的人。

☞ 情商测试课堂：你对自己有信心吗？

请你对下面的题目逐一作答，你可以在a、b两个选项中选择一个，用铅笔圈起你的选择。请尽量根据自己的第一感受来回答，不要过多地思考每个题目的细微意义。

☻ 当别人对你提出批评时，你会觉得难过吗？

a. 是　　b. 否

☻ 当你下定了决心，即使没有人赞同和支持，你还是会坚持到底吗？

a. 是　　b. 否

☻ 如果商场的店员服务态度很差，你会投诉他们吗？

a. 是　　b. 否

☻ 你对自己的外表满意吗？

a. 是　　b. 否

☻ 你是否会觉得别人都比自己强？

a. 是　　b. 否

☻ 当你参加聚会时，突然很想去洗手间，你会忍着直到聚会结束吗？

a. 是　　b. 否

☻ 如果你想买内衣，你会尽量网购吗？

a. 是　　b. 否

☻ 当有人赞美你时，你会持怀疑的态度吗？

a. 是　　b. 否

☻ 你认为自己是一个受欢迎的人吗？

a. 是　　b. 否

☻ 你对自己目前的工作满意吗？

a. 是　　b. 否

☻ 你认为自己是一个绝佳的恋人吗？

a. 是　　b. 否



你是否很少对别人说出你真正的意见？

a．是　　　　　　　　b．否

你认为自己的能力比别人强吗？

a．是　　　　　　　　b．否

你是否觉得与别人的合作完美无缺？

a．是　　　　　　　　b．否

当你遇到突发事件时，你是否能够冷静处理？

a．是　　　　　　　　b．否

你认为自己很有魅力吗？

a．是　　　　　　　　b．否

在聚会上，如果只有你一个人着装不符合场合，你会感到不自然吗？

a．是　　　　　　　　b．否

你是否认为自己是一个幽默感很强的人？

a．是　　　　　　　　b．否

你懂得搭配衣服吗？

a．是　　　　　　　　b．否

你认为目前的工作是你的专长吗？

a．是　　　　　　　　b．否

你是否希望自己长得像某某人就好了？

a．是　　　　　　　　b．否

你是否经常羡慕别人的成绩？

a．是　　　　　　　　b．否

你是否认为自己只能是一个寻常人？

a．是　　　　　　　　b．否

你是否希望自己能够具备更多的才能和天赋？

a．是　　　　　　　　b．否

你是否认为自己的优点比缺点多？

a．是　　　　　　　　b．否

☻ 你会为了讨好别人而刻意打扮自己吗？

a. 是　　b. 否

☻ 即使错误不在于你，你也会经常向人说抱歉吗？

a. 是　　b. 否

☻ 你任由别人来支配你的生活吗？

a. 是　　b. 否

☻ 如果在无意中伤了别人的心，你会感到难过吗？

a. 是　　b. 否

☻ 你会勉强自己做许多不愿意做的事情吗？

a. 是　　b. 否

☻ 你会为了不让别人难过而放弃自己喜欢做的事吗？

a. 是　　b. 否

☻ 在你买新衣服之前，你会先听取别人的意见吗？

a. 是　　b. 否

☻ 你是否经常听取别人的意见？

a. 是　　b. 否

☻ 你是一个个性很强的人吗？

a. 是　　b. 否

☻ 你是否精通理财之道？

a. 是　　b. 否

☻ 你是一个优秀的领导者吗？

a. 是　　b. 否

☻ 当你去参加聚会时，你很少主动和别人打招呼吗？

a. 是　　b. 否

☻ 你每天照镜子超过三次吗？

a. 是　　b. 否

☻ 你是否觉得自己是一个很有异性缘的人？

a. 是　　b. 否

你的记忆力很好吗？

a．是　　　　　　　b．否

评分细则：

回答问题完毕后，请按照选a得1分，选b得0分的评分标准算出你的得分，再参照下面的测评解析，判断你的自信心的状况。

测评解析：

0~11分：在这个分数范围内，说明你对自己的信心不足。你是一个非常谦逊的人，常会自我压抑，因此失去自主判断力和自我支配力。所以，你首先要做的是，忘记自己的缺点，找出自己的优点，可以在纸上将其一一列出。要懂得多关注自己好的方面，要肯定自己的能力，这样别人才会认可你，看重你。

12~24分：在这个分数范围内，说明你对自己颇有自信，但你还是或多或少缺乏安全感，常会对自己产生怀疑，因此也不会轻易相信别人。你要提醒自己：从各个方面来讲，你都不比别人差，要学着多强调自己的才能，多看看自己取得的成就。要知道，每个人都有自己的价值，所以要对自己充满信心。

25~40分：在这个分数范围内，说明你有充足的信心。你是一个有自知能力的人，你明白自己的优点在哪里，同时也清楚自己有哪些缺点。但是，如果你的得分接近40分的话，意味着你可能在某些方面会给人自傲甚至自狂的感觉，所以，你要培养自己的谦卑感，凡事多谦虚些，避免锋芒太露。这样，你的人生之路会更加顺畅，更加美好。



第5章

自我完善，掌握自己的命运



01. 完善你的性格情绪

哈佛语录

成功和挫折最能反映一个人的性格情绪，所以，我们可以通过自己成功或失败的经验教训来发现自己的情绪特点，在自我反省中不断地完善自己的性格情绪，把握自己的情绪，进而掌控自己的命运。

性格弱点会阻挡你前进的步伐

克里克是一个图书公司的文字编辑，他是一个文科高材生，很聪明，在公司中人缘也不错。

但是，工作了三年，他还只是一个普通的编辑，而那些和他一起进入公司的人，或是升职，或是加薪，都有一定的进步和收获。

克里克无法超越现状的原因就在于：他不善于自我管理，也不懂得调节自己的性格弱点，在平日中表现出来的都是他的不拘小节和不求进取。

久而久之，他给领导留下的印象就是工作态度懒散随性。这样一来，就大大地缩小了自我发展的空间。

工作中，主编反复强调每天都要汇报工作情况。但是，克里克却很少主动地向主编汇报他的工作进度。每次开会时，主编都要点名督促他，而他还是屡教不改，一意孤行。有时候，主编问得多了，他还会振振有词：“我有自己的工作方法，我重视的是质量，而不是速度……”

在写作中遇到不明白的地方，克里克从不主动向主编请教，只是一个人硬着头皮埋头写。直到要交稿的前几天，主编问他是否能按时交稿的时候，他才支支吾吾地说：“因为有很多不太明白的题目，恐怕不能按时完成了。”他还向主编

提出延期的要求。

结果，由于他的散漫和拖拉，连累同事们放下自己的工作来帮他完成他的工作。

试问，像克里克这样无视认识自己的性格缺点，不能管理自我的人，有哪位领导会欣赏他呢？

麦当劳公司董事长雷蒙·克罗克说："年纪越大就越相信一个人超越他人、取得成功和成绩的必要因素就是巨大的自律能力。"一个人如果不注重克服自己的性格弱点，不改变自身的一些致命习性的话，即使你具有很优秀的条件，也很难突破自我，更不会取得属于自己的成功。

不能认识到自己的性格情绪缺陷，就无法把握自己心境的变化，也不能及时排遣不良情绪，而负面情绪会成为你前进道路上的桎梏，阻碍你前进的步伐。如果对负面情绪采取放任自流的态度，就永远不会得到成功的青睐。

驾驭自己的负面情绪

由于领导反对白人种族隔离的政策，曼德拉受到牵连而入狱。白人统治者把他在荒凉的大西洋小岛罗本岛上关了足足27年。

当时，罗本岛上布满岩石，到处是海豹、蛇和其他猛兽。曼德拉年事已高，但白人统治者依然像对待年轻犯人一样对他实施酷刑，他必须和其他犯人一样做苦工。

曼德拉被关在总集中营的一个"锌皮房"内，白天打石头，将采石场的大石块碎成石料。有时候，曼德拉还要下到冰冷的海水里捞海带，或是干采石灰的活儿。

曼德拉被列为要犯，看管他的看守就有三个人。看守们对他很不好，总是找各种理由殴打他，虐待他。

出乎所有人意料的是，曼德拉于1991年出狱后当选为总统。

曼德拉在就职典礼上的一个举动震惊了整个世界。总统就职仪式开始后，曼德拉起身致辞，欢迎来宾。

他依次介绍了来自世界各国的要员，接着对所有人说："能够接待这么多尊贵的客人，我深感荣幸，但令我最高兴的是，当初在罗本岛监狱看守我的三名看守也能到场。我要真诚地感谢他们。"随即他便邀请他们起身，并把他们介绍给大家。

曼德拉的这番话让那几位看守感到十分惊讶，他的博大胸襟和宽容精神，令那些残酷虐待了他27年的白人汗颜，也让所有到场的人肃然起敬。

看着年迈的曼德拉慢慢地站起来，恭敬地向三个曾关押他的看守致敬，在场的所有来宾，乃至整个世界都静了下来。

事后，曼德拉的朋友们向他询问事情的缘由，他解释说："我年轻时性子很急，脾气暴躁，情绪波动大，很容易受到外界的影响。然而，就是狱中的生活使我学会了如何控制自己的情绪，驾驭生活中的负面情绪，因此我才活了下来。牢狱岁月给了我时间与激励，也使我学会了如何处理自己遭遇的痛苦。我终于明白，宽容与理解常常源自痛苦与磨难，必须通过极强的毅力来训练。"

我们的失败往往是因为不能控制自己的情绪，如果我们能够掌握自己的情绪，就更容易掌握自己的命运。

生活中，当我们遇到烦恼和不顺心的事情时，心中总是充满了埋怨和痛苦，总是怨天尤人，抱怨不平，似乎总有那么多的不满和不如意。

其实，生活中常见的不良情绪都与一个人的性格有关。比如，容易忧愁的人，通常争强好胜、偏见固执；不善于与人交往的人，通常感到不如意、不满足、不称心，因此常会忧虑不安。

那些情绪上经常处于犹豫、疑虑、不安、恐惧状态的人，性格往往显得被动、拘谨，他们缺乏主动性、独立性和创造性，习惯于按部就班，循规蹈矩；容易烦躁、暴躁的人往往过于敏感，他们的情绪常是愤懑的、犹豫的。

总之，存在负面情绪的人，说明自己的性格是存有一定缺陷的。如果要保持健康的情绪状态，就必须充分认识自己的性格特征，找到自己的性格弱点，"对症下药"，完善自己的性格情绪。而做到这一点的关键一步就是——自我反省。经常自省的人会在短时间完成对自己性格等方面的修补。

驾驭自己的负面的性格情绪，努力发掘性格中积极向上的一面，并利用每一

种情绪中的积极因素，是高情商者所需的基本素质，也是成功者的必备特质。

高情商者在遇到失意和不好的事情时，总能积极地面对，一般的小事不会引起他情绪上的波动；而低情商者很容易被负面情绪所控制，一旦遇到不如意的事情，即使是一些琐事，也会引起情绪上的强烈波动，因为他经常把事情的影响扩大，所以往往会有天崩地裂的感觉。

美国苹果电脑公司创始人史蒂夫·乔布斯说："太多的事情令人感到遗憾，但最大的遗憾莫过于那些你没去做的事。如果我早点明白现在才明白的道理，我可以把事情做得更好些，但这又怎么样呢？关键是要把握好现在。"无论你过去是否意识到性格对自己的生活和人生的重要性，都不重要，重要的是现在你能够意识到这一点，并能认知自己，把握自己，完善自己。

所以，一个想要成功的人，首先一定要学会自我性格管理，否则，你的性格弱点和不上进的习性特点都将成为你获取成功的最大阻碍。



哈佛的智慧

高情商者了解自己的情绪，他们对自己的情绪状态能进行认知、体察和监控，他们具备自我意识，注意力不因外界因素的干扰而产生过度反应。一旦他们察觉自己的情绪有误时，会在第一时间完善它。



02. 改善你的心理特质

哈佛语录

一个人的行为、情绪、表情，乃至眼神，受多种心理特质的共同影响。而只有融合各种积极的心理特质，才能发挥正面作用，你表现出来的情绪反应才是稳定的、平和的。

迪克斯大学毕业后被分配到当地油田钻井队工作，他工作的第一天，组长让他在限定的时间内登上几十米高的钻井架，把一个盒子交给在井架顶层的队长。

迪克斯想：今天是上班的第一天，一定要给领导留下好印象。于是，他二话没说，抱着盒子快步登上通往井架顶层的旋梯。

当他气喘吁吁地登上顶层，把盒子交给队长时，队长只是在盒子外面签了个名，又让他送回给组长。于是，迪克斯又快步跑下旋梯，将盒子交给组长，而组长也只是在盒子上签了个名，让他再次拿给队长。

迪克斯对组长的要求很不解，他疑惑地看了看组长，犹豫了片刻，但为了给领导留下勤奋的好印象，他还是没有发问，转身登上旋梯。

当他第二次登上井架顶层的时候，已经大汗淋漓，两条腿也累得发抖。队长和上次一样，又在盒子上签下名字，再次让他将盒子送下去。他擦了擦脸上的汗水，转身下了旋梯，把盒子拿给组长，可是组长也是签完字后让他再拿上去。

这一次，迪克斯终于感到愤怒了，他尽力忍着不发作，抬头看了看那个已经爬了数次的旋梯，抱起盒子，蹒跚地往上爬。当他艰难地到了井架顶层的时候，汗流浃背的他第三次将盒子递到了队长的手中，队长看着他慢条斯理地说："你现在可以把盒子打开，看看里面有什么东西。"

于是，迪克斯打开了那个已经被汗水泅湿的盒子，原来里面只是两个玻璃罐：一罐是咖啡，另一罐是咖啡伴侣。

迪克斯看到盒子里的咖啡，心中的怒火蔓延开来，他把愤怒的目光投向了队长。但队长似乎无视他的反应，接着说道：“把咖啡冲上。”

这时，迪克斯再也忍受不了，他把盒子摔在地上，气势汹汹地说：“你们是在耍人玩吗？我不干了，你找别人吧。”

坐在一边的队长站起身来，直视着他说：“你可以走，但看在你上来三次的分上，我可以告诉你，这不是耍人，而是让你做些“承受极限训练”，因为我们是在海上作业，随时都会遇到危险，这要求队员们有极强的承受力，能够承受各种考验，只有这样才能更好地完成任务。哎，太可惜了，前面三次你都通过了，只差最后这一小步，你没有喝到这杯在成功后为自己冲的甜咖啡，现在你可以走了。”

听了队长的话，迪克斯才恍然大悟，原来这是对自己的考验，只可惜自己没有足够的耐心，没能克制自己愤怒的情绪，所以只好带着遗憾无奈地离开了。

迪克斯距离自己的成功只有一步之遥。但是，因为他没有克服自己的心理弱势，致使这一步之遥演变成了千里之外，让他无法接近成功之门。

其实，人的心理特质是很多层面的，每个人的心理成分都不是单一的，而是多种多样的。一两种心理特质难以正确分析、预见未来。

比如，仅凭野心，是很难肯定一个人能否成就大事的；只有恒心，也不能判断此人能否成就伟业；只有安心，仍无法断定生活就会一帆风顺，因为生活是“五味俱全”的综合体。

所以，若要准确地预见命运，必须了解自己的几种典型的心理特质，最好是三种以上，这样才能最大程度地接近真实结果。

针对迪克斯的心理特质，他应该加强自己的耐心、野心和恒心。耐心能够赋予他一个坚持到底的信念，帮助他克服自己的心理弱势，压制怒火，心平气和地应对所有的考验；野心能够让他具有一种不服输的韧性，无论有多少艰难险阻，无论要付出多少代价，都能一鼓作气，勇往直前；恒心能够使他拥有挑战自我的勇气，不会因为一点小小的磨难而轻易放弃。

所以，如果迪克斯能够积极改善自己的心理特质，将耐心、野心和恒心融合为一体，并使其发挥各自的积极作用，那么，最后他就一定会品尝到那杯甜

咖啡的味道。

现在，你可以静下心来，回想一下以往的经历，想一想自己是否有过和迪克斯相似的情况。仔细检验一下自己的心理特质，找到自己的心理弱势，再根据实际要求改善它，并完善它。如果你能积极地改善自己，那么成功将会在前方的不远处迎接你。



哈佛的智慧

一个人的行为除了受大脑支配外，还会受心理影响，甚至被你的心理特质所驱使。如果你具有拷问自我心灵的意识和智能，并能够真正了解自己的心理特质，那么你就能够成功。



03. 丰富你的思维

哈佛语录

高情商者之所以能成功，是因为他们彻底突破了一切束缚人们追求过程中的种种禁忌，彻底抛弃了影响自己的消极情绪和束缚自己的思想及行动。

要有破“茧”而出之勇

有一个农夫，他住在佛罗里达州，为了生活更加富足，他用自己多年的积蓄买下了一块地。

但是，他的希望险些落空，因为他发现这块地的土质很不好，在这里既不能种植水果，也不能饲养家禽，这让他感觉很失望，也很沮丧。

他每天都会在这块毫无生机的荒地上来回踱步，几天的观察下来，他发现这片土地虽然土质不佳，但在这片空地上却能生长白杨树，而且还有很多响尾蛇在这里活动。

一天，他的脑海中突然闪现一个想法：“我为何不利用现有资源，例如响尾蛇，来开拓市场呢？”想到这里，他的眼前豁然开朗。

于是，这位农夫把现有资源变成另一种资产。他的做法让所有人都大吃一惊，因为他开始做响尾蛇罐头。他的生意越做越大，装着响尾蛇的罐头批发到世界各地的超市和市场。

慢慢地，他发现响尾蛇满身是宝：他将从响尾蛇体内取出的蛇毒运送到一个大药厂，生产防蛇毒的血清；他还把蛇皮以昂贵的价钱卖出去，做鞋子和皮包。

没过多久，他的响尾蛇招牌名扬国内外，每年都有很多游客参观他的响尾蛇农场。

后来，他所在的这个村子也改名为佛罗里达州响尾蛇村。

这位农夫没有因为土地的土质不佳而放弃自己的目标，更没有自暴自弃，怨声载道，而是冷静观察，最终把农地的“不利”条件变成了“有利”条件，打开了自己的财富之路。他的成功正是来自于思维的及时变通。

思维能够决定一个人的成败，如果你不能突破常规，不能打破思维定式，就只能在原有的模式中徘徊，停滞不前。

定式是人们在成长过程中产生的消极想法在身上日积月累结出的“茧”。“茧”越厚，人的身心就会被束缚得越紧，思维就会越“规矩”，这样创造力就会越来越弱。

高情商者都有不服输的韧劲，他们都有敢于破“茧”而出之勇，具有打破常规的创造性思维，化缺点为优点，化不利为有利，化腐朽为神奇。

所以，我们要培养思维变通的能力，警惕思维定式，把握事情发展的方向，对事物要知其然，更要知其所以然。这样，我们才能避免作茧自缚，才能完善自我，掌握命运，走向成功。

10美元的奖励

在美国得克萨斯州的一个小城，一个富有的商人在库房安置货物的时候，不慎将自己的一只名贵的手表遗失在库房内，他费了很大的力气都没有找到那只手表。

后来，商人便召集在库房附近玩耍的小孩帮忙寻找，并许下诺言，谁能找到这只手表，谁就会得到10美元的奖励。

孩子们都想得到这10美元的奖励，于是，他们纷纷在库房内寻找手表的踪迹，有的蹲下身子找，有的趴下来找，有的干脆到房梁上去找。

可是，其中有一个叫布尔的孩子却一个人站在一边，优哉游哉地拿着一只小虫子在玩。

伙伴们见他一点都不急于找到手表，都疑惑地问他：“布尔，你怎么不找啊，难道你不想获得那10美元的奖励吗？”

布尔说："你们先找着，我最后一个找，不急不急。"

在偌大的一个库房里寻找一只手表犹如大海捞针，没过多久，其他的孩子们都失去了兴致，垂头丧气地离开了。

这时，天色已晚，整个库房里面一片寂静。虽然布尔有点害怕，但他还是没有要走的意思。他从椅子上站起身，静静地听，突然，从一个装有货物的木箱子底下，发出"滴答滴答"的响声。布尔喜出望外，循着声音径直走去，在木桶下面，他发现了那只手表。

布尔自然成为了那10美元的得主。

这就说明：遇到棘手的问题时，如果只是盲目地急着去解决，一味靠卖力去蛮干，只能一无所获。就像那些提早离开仓库，放弃寻表的孩子们，由于他们没有摆脱固定的思维模式，只是按照"东西丢了就要及时寻找"的固定思路去考虑问题，从而忽视了方法和技巧，导致行为的盲从。

思维定式是个体在知识的积累过程中的异化现象，是个体凭自有的知识和能力去推断事情发展的想当然的结论，带有盲目性、主观性，往往是片面的、落后的。

高情商者在遇到一时难以解决的事情时，通常会根据事情的来龙去脉仔细地分析它、观察它、研究它，最后找出最能节省时间、最能提高效率的解决办法。

具有高情商的人，是那些善于控制和管理自己情绪的人，是那些善于灵活运用自己思维的人。他们的情绪能够自然转化，他们的思维能够收放自如。他们能够迅速判断出哪条路是可行的，哪条路是不可行的；知道什么时候该退，什么时候该进。无论在什么情况下，他们都能找到一条致富的途径，不让成功和财富与自己擦肩而过。

所以，想要成就大事，就一定要提高自己的情商，注意培养自己的活跃思维，锻炼自己随机应变的能力，唯有如此，你才能不断地获得成功要领。

聪明的商人

罗马帝国时期，由于连年战争，民不聊生，百姓受尽苦头，难以饱腹。

此时，南北城邦的战争也到了白热化的阶段，许多做生意的人也都受到了大环境的迫害，经济上蒙受了巨大的损失。可是，有一位商人却在这个艰难时期大赚了一笔。

在战争刚刚开始的时候，这位商人就分析到：战争期间，物资肯定奇缺，即使战争结束了，经济也很难在短时间内得到恢复，将要面对的一定是一场万劫不复的饥荒。

于是，他通过多方打听得知，北城邦药材短缺，但粮食充足，所以北城邦一直用高价从邻国购买药材，而且减免税收；而南城邦却恰恰相反，粮食短缺，但药材充足。

商人得知这个情况后，就立即带着大量的盘缠，前往邻国购买了大量的粮食。

后来，他又冒着生命危险，去南城邦高价出售了这批粮食，同时又以超低的价格收购了大量的药材，再将这批药材用高价出售给北城邦。

如此一来，在战乱的大局之下，这位聪明的商人让自己免受了战争带来的灾害。

高情商的人不仅懂得如何消除隐患，更会适时运用“防患于未然”的将来式思维，让自己在不利的情况下仍然能处于安全的境地。

在加州海岸的一个城市中，所有能够被开发的土地都已被利用了。

在城市的两边都是条件不佳的土地：一边是一些不适合盖房子的土地，因为地势太低，在海水倒流时，就会被淹没；另一边则是一些险峻的小山坡，无法建造房屋。

一天，一个商人来到了这个城市。他的观察力特别敏锐，来到这个城市的第一天，他就发现了这些土地的独特价值。

于是，他预购了那片由于地势低而无法使用的土地，同时，也预购了那片

由于山势陡峭而无法使用的山坡地。因为土地本身的缺陷，所以出售价格很低。

他先用了几吨炸药将那些陡峭的小山地炸成松土，再利用几台推土机把泥土推平，原来的山坡地就成了平坦而又坚固的建筑用地。

接着，他又雇用了几辆大卡车，把多余的泥土倒在那些低地上，使其超过水平面，这样，这些地势低的土地也变成了标准的建筑用地。

其实，这个商人只是把某些泥土从不需要它们的地方运到需要这些泥土的地方罢了，只不过是把某些看似没有价值的客观现象规划成了最具潜力的主观思维罢了。

他用这些最简单的方法，使自己轻松地成为了富有的人。这就是将来式思维带给他的超值利润。

如果你仔细观察就会发现，那些具有高情商的成功人士都是做每一件事情比别人早一步的人，他们每天都会有大量的行动，要比别人更迅速地掌握未来的动态、资讯和走向，而且会时刻思考一个问题——如何比别人捷足先登，这就是将来式思维。

高情商者有一个共同的思想："如果自己每天都做到最好的话，就会减少被别人迎头赶上的机会。"他们在处理问题和进行每项决策的时候，往往采用多角度、多侧面展开思考的方式，将影响个人发展的各种因素编织成联想之网，进而探索事物之间内在的本质联系，发现新的或更深层次的东西。

好的开始来自于充分的准备，充分的准备来自于详细的规划，而详细的规划则来自于将来式思维。这种将来式思维可以使你的思路异常开阔，为你的成功增添更多的机遇和可能。如果一个人具备了将来式思维，那么，当机会来临时，他就会胸有成竹地将它牢牢握住。

面对市场竞争日益激烈和科技发展不断加快的今天，我们要面临更多复杂多变的内外环境。如果沿用按部就班的思维，许多问题和难题就很难找到对策。因此，要适时运用将来式思维，使自己从不同的角度去思考、去设想，以寻求多种可行的方案，使问题得到圆满解决。

如果你还不具备将来式思维，那么，就应该注重自我培养，在做每一件事情

的时候都要主动出击，形成习惯。你要勇敢地检查当前情况下的每一个因素，而且要衡量所有可能的行动方案。

在你运用将来式思维后，更重要的是要热情地行动起来，不能犹豫不决。



哈佛的智慧

理想的生活，要把喜怒哀乐由情绪中抽离；幸福的人生，要有真善美的人格填充；成功的命运，要以思维的灵活丰富为基准。



04．善于自我心灵反省

哈佛语录

自省的习惯是通向前方之路的基石，它关系到这条道路是平坦的“成功高速”，还是崎岖不平、走向深渊的失败之途。

自我反省能改变命运

为了维持生计，狄更斯必须依靠自己的力量去赚钱，他没有高学历，也没有太多的本钱。但是，他的烹饪技术很好，于是，他决定开个小饭馆。

可是，由于没有经营管理的经验，还不到一年，饭馆就关门大吉了。他不仅把投入的本钱全赔了进去，还欠了不少外债。

为了还债，狄更斯只好去市场卖菜、卖鱼。但是，他始终都没有放弃重开饭店的念头。他经常在夜深人静的时候反复思考：“别人可以盈利，为什么我会亏本呢？”

为了这个问题，他经常失眠。后来，他在给饭店送菜的时候，开始煞费苦心地向饭店老板取经。

慢慢地，他发现了一个规律：凡是有经营特色的饭店，生意都很好，而那些经营状况不好的饭店，大多数都没有自己的主打产品特色。

认识到自己的失败原因后，他决定重新开一家饭店。他用父母留给他的房子做抵押，把一个饭店买了下来。他还东拼西凑借了几千元钱，雇了几个人，粉刷了墙壁，购置了四张餐桌。

一切准备就绪后，他的小饭店就开张了。这一次他吸取了以前的教训，把饮食环境、特色等因素都考虑完备了。没多久，他的饭店就以干净、实惠、待人热

情吸引了八方来客。

就这样，凭着自己的努力，狄更斯把生意不断地做强、做大。现在，他已经是一个拥有130余家连锁店、5个地区分公司，身价数亿的餐饮集团的董事长。

自我心灵反省的好处就在于，它不仅可以帮助你随时了解、认识自己的思想、情绪与态度，而且还能使你的思路变得非常清晰，以便及时弥补短处，纠正过失，不断地完善自我，从而使你沿着这种新的认识去尝试，逐步获取成功。

狄更斯的成功就在于：他在不断地进行自我心灵的反省中认识到了自己的缺陷，从而弥补了自身的不足，最后才能取得如此辉煌的成绩。

高情商者善于反省自己的过失与不足，他们会用一颗平常心来对待他人善意的规劝和批评，而不会一味地排斥这些指责。他们经常会问自己：有没有将所犯的错误及时作一番自我审视？有没有为自己的心灵增加更多的营养？有没有在有效的时间内获取更多的精神财富？……而这些都是解读自我心灵的体现。也正是因为具备了这种自我反省的意识，他们才能在成功的道路上越走越远。

自省助你成功

20世纪初期，一个男孩出生于日本长野县，他是家里最小的孩子。

23年后，他离开了家乡，一个人到东京闯天下。由于他初来乍到，什么都不懂，所以受了很多苦。

一次，他到一家保险公司应聘推销员的职位，在经历了众多不公平的待遇后，他最终成为了一名“见习推销员”。

在最初的七个月里，他连保险的订单也没签到，当然也就拿不到分文薪水。

虽然住的地方离公司很远，但为了省电车费，他宁愿早点出门，走路去公司。中午只是吃点馒头，喝点开水。如此艰苦的生活，并没有让他退却。

他整日奔波，拼命工作。他把应聘那天所受的屈辱，当成一条鞭子，不断地“抽打”自己。

为了不使自己有丝毫的松懈，他经常对着镜子，大声对自己喊：“我是全世界独一无二的，我有超人的毅力和旺盛的斗志，所有的落魄和辛苦都是暂时的，

我一定要成功，我一定会成功！”

他的这种乐观的精神和强大的自信，令他精神抖擞，容光焕发。他每天清晨5点起床，从“家”徒步上班。一路上，他不断微笑着和擦肩而过的行人打招呼。

为了更好地完善自我，改变自我，他别出心裁地策划了一个批评自己的集会，批评者由自己的投保户组成。保户们直言：你个性不太平和，往往沉不住气；你考虑事情不太全面，粗心大意；你太固执，常自以为是……

他将这些中肯的批评和建议一一记在心中，不断地自我反省、领悟、改正。六年的时间里，他一共接纳了17条建议，而正是这17条建议，使他成功地迈上了保险销售之路。

20世纪30年代中期，他的推销业绩已经名列公司第一。在董事长的帮助下，他逐步实现了自己的宏伟计划：3年内创下了全日本第一的推销纪录，到43岁后连续保持15年全国推销冠军，连续16年推销额达百万美元。

其实，每一个人都不是完美无缺的，正所谓：“人非圣贤，孰能无过？”敢于承认自己的短处，恰恰是一个勇者所为，这不但不会有失尊严，而且还体现了你的风度，树立了你的威信。

失败并不可怕，可怕的是你没有认识到为什么会失败。高情商者知道，发自内心的自省可以提高个人的觉悟，他们从来不畏惧失败，他们会通过失败反省自己的不足，并加以改正，同时会发挥自己的长处，进而取得近似于完美的成功。

养成自省的好习惯

有一个男孩，他生长在一个家教严格的贫穷的家庭。童年时，他每个星期至少被父亲的“藤条”教训一次。他的母亲为了贴补家用，到处做苦工。

预科毕业后，他被香港大学建筑系录取，但由于家庭经济拮据，身为家中长子的他，放弃了上大学的机会。20岁的他进入了社会，靠自己的双手养活自己，还要分担家庭责任。

他的第一份工作是辉瑞药厂的西药推销员。

后来，他越级考上了政务官职系，调任财务科。一年后，在前财政司的推荐下，他被破格借调到马尼拉的亚洲发展银行总部工作一年，从事地区财务分析工作。

在那里工作期间，他参与处理过韩国、菲律宾、印度等多国铁路、水利发展计划，在实践中积累了很多的财经知识。

凭借这次借调经历，他获政府保送，前往美国哈佛大学攻读公共管理硕士学位，后来他通过自己的努力，获得了香港中文大学和香港理工大学的名誉博士学位。

从哈佛归来，他的仕途可谓平步青云。他曾是贸易署署长、库务司，并凭借自己的优越表现出任香港特别行政区政府首位财政司司长。就这样，他不断地刷新自己的成功纪录，不断地创造人生的辉煌。

后来，曾经有记者问他对第一份工作的感想，他说："对我来讲，这是一个很好的经验，也是一个很好的开始。当时，我吃了不少的白眼，碰了不少的钉子。但这个工作给了我最好的历练，给了我耐心，给了我平和的心态。更重要的是，它让我养成了自省的好习惯。那时候，每天我下班回到家，都要自我反省一番：我今天为什么得到这样的结果，是我说服力不足，还是客人不合理？这个工作让我有机会与不同的人接触、对话，对我以后的工作，特别是对与不同阶层的人士对话很重要。我很珍惜这段人生历程，虽然只有短短的两年，但对我十分重要。"

在当今这个充满巨大压力和挑战的环境中，很多人往往只关注自己的身体，只知道要定期做全面的身体检查，却不知自己的思想、精神和行为也会在这样一个复杂的环境中变得脆弱不堪。

其实，自我心灵的反省尤为重要，因为这关系到你能否及时洞察自身的弊病；能否在第一时间进行自我疗养，从而让自己以良好的心态不断地挑战人生中的各种考验。正如俄国著名诗人约翰·保罗所说的那样："一个人的真正伟大之处就在于他能够认识到自己的渺小。"

在我国古代，人们就很重视这一点，孔子的弟子曾子曾说过："吾日三省吾身，为人谋而不忠乎？与朋友交而不信乎？传不习乎？"

曾子意在告知世人，每天都要坚持从三个方面进行自我心灵的审视，以检查自己的思想和言行：一是反省谋事情况，即对个人所承担的工作是否忠于职守；二是反省自己与朋友交往是否信守承诺；三是反省自身，是否将学到的知识身体力行。

我们要养成良好的工作与生活习惯，自省就是其中重要的一条。它能使你的思路变得非常清晰，从而使你可以沿着这种新的认识去尝试，逐步获取成功。

事实证明，那些伟大的领导者和事业有成者都具备极高的情商，他们善于自我反省，让自己成为真正的个体主宰者，而正是由于做到了这一点，他们才能使自己在事业和人格这两大方面不断地完善自我，超越自我，从而创造一个更加绚丽辉煌的人生。

哈佛的智慧

善于进行自我心灵反省的人，能把自己当作镜子，自我审视，找出内心的本质，无论是优点还是缺点都能一目了然，为自己的成功奠定了基础。



05．为别人点亮一盏灯

哈佛语录

在生活中，有许多东西我们用金钱和智慧无法得到，却因为一点点关爱、真诚和善良，轻而易举地就得到了，因为这些看似平凡而又简单的付出，远比金钱所放射出的光亮和色彩更加诱人，也更值得众人钦佩和尊重。

送人玫瑰，手留余香

杰克是一家玩具厂的个体老板。在创业初期，他深知自己财单力薄，不可能单凭个人实力与同行业的大厂家竞争，他必须联合所有的人力、物力和财力。而要做到这一点，必须首先与人方便。

一次，杰克厂里生产的一种玩偶在南方地区失去了销路，零售商天天打电话要求退货，这可急坏了地区代理商，他连夜赶来找杰克商量对策。

杰克得知这个消息后，陷入了沉思：这可是个很严重的问题，如果把货收回来，积压在家里，代理商将受到巨大的经济损失。

杰克思考片刻，说："你的困难就是我的困难，不管是什么原因造成了这种局面，我都不会让你遭受损失，你把玩偶全部收回来，我给你换成其他比较畅销的玩偶。"

这个地区代理商激动地说："那也不能让你一个人吃亏呀。"

杰克说："产销是一家嘛，我们都是一家人，不存在谁吃亏的问题，这事理应由我来处理。"

这件事传出以后，全国各地的代理商对杰克更加敬重了。

"天有不测风云"，百年不遇的海啸突然爆发了，在这一巨大的灾害中，杰

克用贷款修建的现代化玩具厂遭受了灭顶之灾，设备、材料、产品被冲得几乎一干二净，辛苦数年积攒的全部家底都在洪水中化为乌有。

在杰克万念俱灰的时候，他的销售网络中几个较大的代理商纷纷前来拜访，一位代理商爽快地说："杰克，你放心，只要你肯继续干下去，资金的问题你不要担心。"

另一位代理商说："过去，我们遇到困难的时候，你帮助了我们，现在我们也绝不会袖手旁观。"

三天后，几位代理商召开了集资大会，仅仅两个多小时，就凑齐了杰克重建工厂所需的资金，一星期后，杰克就恢复了工厂的生产。

杰克之所以能几万元起家，并在短短十年内发展成拥有几千万资产的玩具制造商，靠的就是良好的经商道德和敢于承担责任的气魄。

杰克的经验给我们一个启示：置身于一种彼此信任、相互帮助的人际关系中，人们就会感到压力变轻、心情舒畅、生机勃勃，工作效率也更高。

退一步说，即使从个人得失考虑，不愿帮助别人，反过来往往也得不到别人的帮助；不给他人方便，他人最终也不会给你方便。自私自利的最终后果，必然是把自己排除在互助互利的格局之外，成为"孤家寡人"。

你有一个美德，我有一个美德，彼此交换后每个人就拥有了两个不同的美德；你有一个思想，我有一个思想，彼此交换后每个人就拥有了两种不同的思想。正所谓："送人玫瑰，手留余香。"那些取得辉煌成就的高情商者都具有这种道德情操。

成功离不开相互协作，在你取他人长处弥补个人短处时，别人也在取你的长处来弥补他的短处，而大家最终的目的就是在进步中求发展，在发展中求创新。唯有如此，成功之路才会越走越宽！

心的光明最可贵

在古罗马的大斗兽场上，曾经发生过千百次的人兽相搏，但在那里出现过一次奇迹：斗兽场上一只饿极了的狮子向囚徒罗支莱斯迫不及待地猛扑过去，但近

在咫尺时那只狮子却停止了进攻，只是在他的周边打转。

原来，三年前，这只狮子受了伤，罗支莱斯救了它，并把它送回了森林。这样说来，救活罗支莱斯的是他自己，而不是那只饿极了的狮子。

正是罗支莱斯种下了善因，所以他才收获了善果。

罗曼·罗兰曾经说："要有光！太阳的光明是不够的，还必须有心的光明。"无论社会之光或强或弱，都不能丢失个人的心之光。

哈默是美国石油大王，但他在成功之前，一度是个不幸的逃难者。

这一年的冬天，哈默随同伴流亡到美国南加州一个名叫活尔逊的小镇上。这个小镇的镇长叫杰克逊。

一个风雨交加的上午，杰克逊门前花圃旁的小路成了一片泥淖。于是，行人就从花圃穿过，弄得花圃里一片狼籍。哈默替杰克逊感到惋惜，便冒雨站在雨中看护花圃，让行人从泥泞的小路上穿行。

黄昏之际，杰克逊回来了，他挑了一担煤渣，在一头雾水的哈默面前，把煤渣铺在了泥泞的小路上，出人意料的是，自此再也没有人从花圃穿行了。

杰克逊笑着对哈默说："小伙子，很高兴你能这么做，不过我不会对你说谢谢的，因为你的做法我是不赞同的。对这些花而言，你是无私的；但对那些路人而言，你却是自私的。你看，把这些煤渣铺在路上，花和路人的利益都不会受到损害了，其实关爱别人就是关爱自己，何乐而不为呢？"

镇长杰克逊的话深深触动了哈默，并对他后来的成功起到了不可估量的作用。

哈默成功后，在一次记者会上，他曾说到："关爱别人就是关爱自己。其实，关爱别人需要的只是一点点的理解与大度，却能赢来意想不到的收获，还有可能改变自己的一生。可以说，关爱是一种最有力量的方式，也是一条最好的路，它反映了一个人的道德修养。"

其实，人生是多面晶体，它就像一面镜子，自己的人生是辉煌还是灰暗，只有自己最清楚。如何能够让自己的人生更有价值，这是值得每个人深思熟虑的问题。

随着社会变得越来越复杂，利益分割越来越细，加上居住环境的变化，人际

关系中的自我保护、相互封闭趋势也在发展。

在这种情况下，人与人之间如何做到互相关心、互相爱护、互相帮助，也成为迫切需要解决的问题。雷锋是孤儿，他没有一个亲人，但他把社会上一切善良的人都看成自己的亲人，热心助人，在爱的奉献中分享欢乐。

凡是真心帮助别人的人都会有这样的体验：在生活中，人并不只是在得到别人的关心和帮助时才感到温暖，在关心和帮助他人时，也同样会感受到快乐，有益于身心健康。所以，在为自己点亮一盏灯的同时，也不要忘记为别人点亮一盏灯，这会使你的生活更加完美。



哈佛的智慧

当你为别人点亮一盏灯的时候，既照亮了别人，也照亮了自己，这就是乐于助人的心得。要乐于为别人点亮关爱之灯，这样，当你遇到困难的时候，就能得到别人的帮助。



06. 乐观是必备的情商

哈佛语录

乐观者的情绪和心态是积极的，他们无论在何时何地，都会对生活充满希望，从不会因为一次的失败和挫折而自暴自弃。

庄子与妻子相敬如宾，十分恩爱，他们相安无事地过了大半辈子。

不幸的是，就在他们步入暮年之时，庄子的妻子因患重病撒手人寰。得知这个消息，他们的朋友都非常难过。庄子的朋友惠子听说此事后，急忙前往庄子家，想去安慰庄子。他担心他年纪大了，想不开。

但是，当惠子来到庄子家的时候，不禁被眼前的一幕惊住了：只见庄子若无其事地敲着盆，在那里哼着小曲，脸上看不出一点悲伤的样子，见到惠子也不前来迎接，继续自顾自地唱歌。

惠子见状，心里有些生气，他对庄子说："你和你的妻子生活了一辈子，她为你生儿育女，操劳了一辈子，如今她不在了，你却不知伤心，不流一滴眼泪，反到唱起歌来，你这样不觉得太过分了吗？"

庄子不紧不慢地抬起头，看了看惠子，平静地说："你无法理解我现在的心情。你知道吗，当我的妻子断气的那一刻，我也非常难过，放声大哭后，我转念一想，她的逝去未必不是一件好事，其实，她的生命完全是和大自然融为一体的。她活着的时候，是大自然赋予了她的形体和生气。她死的时候，就如同大自然收回了给予她的一切，又回归了大自然。生和死只不过是存在的状态不同罢了。现在的她悠然地睡着，享受着大自然的美好，也终于摆脱了生前的辛劳和烦忧，她应该是轻松的、惬意的。所以，死对她来说是一件很好的事情。如果我在旁边哭个不休，死去活来，那显然是不懂自然之道，不通天命之意的做法了。"

惠子听了庄子这一番话，似乎也能体会出生死之道了，于是，点了点头

说：“是啊，无生也无死，有生就有死。生是体验，死是回归，这就是生死之道啊。”

我们要乐于接受一些必然发生的情况，接受所发生的事实，这是克服随之而来的任何不幸的第一步。

有一个小女孩，她出生的时候是一个健康的孩子，不幸的是，就在她出生18个月后，她被一次高烧夺去了听力和说话的能力。

从她记事开始，她就知道自己是一个和别人不一样的孩子，但她对生活的热爱从未减退过，她把对生活的希望寄托于自己的爱好——表演上。

8岁那年，她加入了伊利诺伊州的聋哑儿童剧院，9岁时她就在《盎司魔术师》中扮演多萝西。

但是，7年后的一天，她被告知，由于她的残疾，她必须离开儿童剧院。

她得知这个消息后，虽然觉得可惜，但她并没有因此而郁郁寡欢，她依旧觉得自己是幸运的，因为她还能时常被邀请用手语表演一些聋哑角色。

正是这些表演改变了她的人生，也让她看到了自己存在的价值，克服了自卑的心理。她珍惜每一次演出，不断锻炼自己，提高自己的演技。

19岁那年，她在一场舞台剧《上帝的孩子》的演出中饰演一个次要角色。就是这次演出使她走上了银幕。

女导演兰达·海恩丝决定将《上帝的孩子》拍成电影。为了寻找女主角萨拉的扮演者，兰达·海恩丝用了半年时间往返于英国、美国、瑞典和加拿大之间，但还是没有找到中意的演员。

后来，兰达·海恩丝又回到了美国，再次观看舞台剧《上帝的孩子》的录像。兰达·海恩丝意外地发现了这个聋哑女孩，被她自然的演技深深地吸引了。兰达·海恩丝当即决定让她担任影片的女主角，饰演萨拉。

她饰演的萨拉在全片中没有一句台词，只是通过极具特色的眼神、表情和动作，揭示主人公孤独和多情、自卑和不屈、消沉和奋斗、喜悦和沮丧的丰富的内心世界。

她非常珍惜这次机会，认真对待每一个镜头，用自己的心去感悟每一个细节。她的努力终于得到了回报，她用自己的勤奋、严谨实现了人生的飞跃。

1987年3月30日的晚上，人们渴望已久的第59届奥斯卡金像奖的颁奖仪式正在这里举行。

洛杉矶音乐中心的钱德勒大厅内灯光闪耀，座无虚席，在热情洋溢、激动人心的气氛中，高潮出现了——在一片掌声和欢呼声中，她步履轻盈地走上领奖台，凭借在《上帝的孩子》中出色的表演，获得最佳女主角奖。

当她用颤抖的双手接过金像奖杯的那一刻，她非常激动，仿佛有很多的话要说，但是人们并没有看到她的嘴动。她只是把手举了起来。她并不是向人们挥手致意，而是在向观众打手语。大家都心领神会，明白她在用心感谢每一个给予她帮助的人。

她就是美国电影史上第一个聋哑影后——玛莉·马特琳。

正是因为在苦难面前不堕落，不退缩，始终保持着积极乐观的心态，玛莉·马特琳这个聋哑女孩才得以真正地体会到成功的喜悦和人生的真谛。

英国作家萨克雷曾经说过："生活是一面镜子，你对它笑，它就对你笑；你对它哭，它也对你哭。如果我们心情豁达、乐观，我们就能够看到生活中光明的一面，即使在漆黑的夜晚，我们也知道星星仍在闪烁。"

所以，除了善于管理自我意志，同时还要管理好自己的情绪，培养良好的心态。当遇到意外事变和严重困难时，如果能保持镇定，总会找出克服困难、摆脱困境的办法。但是，如果惊慌失措，丧失信心，就会一筹莫展。

拿破仑·希尔说，每个人都带着一个两面的隐形护身符：它的一面刻着积极心态；另外一面则刻着消极心态。这个护身符本身具有惊人的力量，它既能给你带来财富、成功和快乐，也能把这些东西从你身边带走。带给你丰富成果的是积极心态，而带走这些的则是消极心态。

从行为心理学上来讲，当你坚定了某种信念之后，你付诸于实际的行动，就更能助长某个信念。比如，你心里怀着一个信念，坚信自己能很圆满地完成工作，那么在工作中，你就会很自信，并有意识地做到尽善尽美。

再举一种行为和情绪相互影响的例子：当你对一个人产生好感时，你自然会主动地去接近他，而进一步接近后，他的优点就是你欣赏他的原因。

其实，这对你自己也一样，你做事的方式会不断巩固你心理上坚持的信念。

无论你自身条件如何恶劣，只要你运用积极心态，就可改善你自己。努力就一定能成功，在这个世界上获得成功人生，除了你自己，没有人能打败你。

“我能主宰我自己的命运，引导我自己的灵魂。”可见，主宰了自己的态度，就能主宰自己的命运。不论你的态度是积极的还是消极的，这个规律都适用。运用积极心态的定律，我们就能积极地工作，从而实现心中的念头和想法。否则，只能一败涂地。

高情商者都会选择利用积极的一面，不看消极的那一面。一位哲学大师曾经说过：“生命本身是一张空白的画布，随便你在上面怎么画；你可以将痛苦画上去，也可以将完美的幸福画上去。”

苦难是无数成功者背后的一道亮丽的彩虹。唯有学习坦然面对失败和痛苦，才能拥有真正的幸福，让生命中不可避免的困境、失败、障碍、疾病与痛苦都转变成创造成功、奇迹与完美的力量。

哈佛的智慧

乐观是必备的情商，它会给生命注入一份活力与生机，会给人生增添一丝希望与憧憬，使人们从痛苦、忧伤、难堪等处境中脱身而出。乐观是生命保险的最佳良药。



07．贪欲是人生的一杯苦酒

哈佛语录

一个人只有拥有清净平和的心态，才能不为个人名利等外物所累，不为自己的私欲而心神不安，才能作出正确的判断，完成更有意义的事情。

从前有一位国王，他总是梦想着自己拥有很多金银财宝。

这一天，国王遇到了一个小天使，于是虔诚地祈求对方满足自己的愿望。

数年后，小天使终于被国王的真诚所打动，便答应了他的请求。于是，国王带着小天使来到宫殿，对他说："请给我一个金碧辉煌的城堡吧，这样我就可以生活在金色的世界里！"

瞬间，原本用石头和木材砌成的宫殿变成了金光灿烂的城堡，国王高兴地抚摩着宫殿里的一切，乐不可支。欣赏了几个小时后，国王感觉身体劳累了，于是来到寝宫。但是当他爬上床后，眼前的床和被褥立刻变成了黄金。国王躺在上面感觉浑身冰凉，十分难受，不由得想起柔软而温暖的棉被。

这时，国王突然感觉肚子饿了，他便走到厨房，想要找点东西吃，但是他刚靠近蛋糕和美酒，它们就变成了金子。

就这样，国王走到哪里，哪里就变成黄金，这令国王大为恼火。没有了温暖舒适的棉被，不能品尝香甜可口的蛋糕和美酒，生活的乐趣彻底变了质。

慢慢地，寒冷和饥饿令国王不再兴奋了，他意识到是自己的贪欲造成了这种局面，于是恳请小天使帮助自己恢复以前的生活。

不过，国王这次没有如愿以偿，因为小天使的法力不足以满足他的第二个愿望。结果，没过多久，国王便长眠于黄金之中了。

一个人生活在这个世界上，吃喝、居住都有固定的用量，如果我们毫无节制地奢侈浪费，贪得无厌，往往会使我们丧失更多宝贵的东西，与自己的初衷

背离。要知道，贪婪的心是时刻也得不到满足的，它只能使你迷失自我，失去快乐。

吉米、苏克和杰克尔德是同在一个公司的朋友，因为不满足一杯水、一支烟、一张报纸看半天的工作状况，他们决定结束这种看老板脸色、拿别人薪水的生活。

吉米是学工程设计的，苏克是学财务管理的，而杰克尔德学的是行政管理，他们根据自己的实际能力，最终决定一起合作开办一家建筑公司。

开办公司的想法是吉米先提出的，但他既没有经验，也没有资金。苏克和杰克尔德积极响应。通过大家的齐心协力，难题一一解决了。三个人越来越默契，他们成了最佳合作拍档。

在以后的四年里，吉米、苏克和杰克尔德都非常勤奋，没日没夜地干，吉米负责公司的工程设计，苏克担任公司的财务总管，杰克尔德负责公司的对外联络。

由于正赶上房地产热，楼市不断升温，他们的公司财产额持续上升，逐渐成为当地建筑界小有名气的民营建筑公司。

可惜的是，在公司获得发展的同时，三个人的合作却没有持续下去。由于他们分别负责公司的三大部分业务，在这四年的时间里，他们逐渐有了属于自己的班底，俨然构成三大派系。下属们为了争夺利益，不断地在自己的领导面前吹风打气，挑拨离间。

在此期间，杰克尔德因为经常在外联系，交游更广，加上对建筑技术不了解，逐渐把兴趣转到炒房产上。而吉米的兴趣点也逐渐集中到建筑设计上来，他的心中一直有一个欲望在徘徊——开一家属于他一个人的设计公司。

时间一长，在利益面前，三位老板的友谊、默契早已不堪一击，他们之间的和谐也在悄然之间发生了变化。原本他们是按照三三制分成的，伴随着利润的增长，谁都对这种分配比例不满意了。

吉米认为公司能有今天的规模，全靠他的设计才华出众，没有他通宵找灵感，就不会有这么多的业绩。而其他两位只是动动嘴皮子，要要笔杆子，居然也要平均分成。

杰克尔德只热心做楼市投机生意，对公司向实业化发展兴趣不大，但一直以来，他对苏克的财务账都持怀疑的态度。

人有贪心，则心有私欲。没有了精诚合作，只是各怀心机，公司业务也就渐渐走入低谷，三个股东的分家也提到了日程上来，大家都知道分家对谁都没有好处，无奈他们都有自己的奋斗目标和追求，结果只好劳燕分飞。

吉米、苏克和杰克尔德三个人原本是最佳合作拍档，是好朋友，曾在公司创办之初共同奋斗。但是当公司发展壮大后，却产生了各自的想法，最后导致分道扬镳。而促使这个结局形成的根本原因就是——三个人的贪欲。

情商高的人都深谙一个道理：想要经营好合伙关系，必须善于忍耐自己的贪欲，克制自己不切实际的想法，只有这样才能彼此忠诚、利益共享。

太多的欲望是人生的一杯苦酒，因为贪欲不仅可以破坏和谐的关系，导致事情败露，它还会给人带来无穷的压力，令他的身心备受折磨。

人为什么会自己走向死亡之路呢？主要就是因为自己的贪心、欲望、执著使人常常陷入郁郁寡欢、情绪低落的境地。

从健康的角度讲，心情长期处于憋闷的状态，很容易出现抑郁情绪，如果不及时调节，则有向抑郁症这类心理问题转化的趋势，一旦患上抑郁症，就将威胁到身体的健康，抑郁症严重的人还会有自杀的倾向。

一颗贪婪的心还会让你失去准确的判断力，被事物的表象所迷惑，最终难以自拔，而当你意识到自己的失误时，往往后悔晚矣，这就是“贪得一时，却失一世”的道理。

哈佛的智慧

如果我们不能戒除贪念，就会丧失更多宝贵的东西，最终一无所获。

08. 忍是心中的一把刀

哈佛语录

最完善的人格应该具有平和的心态和隐忍的行为，这不但有利于磨练个人的意志，完善个人的性格，更能为自己赢得成事的机会。

20世纪30年代末，当时的本田还只是一名学生，但他却做了一个令所有人感到吃惊的决定——全身心投入汽车活塞环的研究和制造。为了实现自己的目标，他不惜变卖了所有家当。

后来，为了丰富自己的头脑，以便应对更多专业性的问题，本田重回学校苦修两年，在这期间，他经常因为自己的设计而被老师和同学嘲笑，大家都认为他是一个不切实际的呆书生。

对于别人的态度，本田毫不在意，他仍然坚定不移地朝着自己的目标前进，终于在两年之后取得了丰田公司的购买合约，完成他长久以来的心愿。

但是，一个人想要真正成功，必须经过千锤百炼的考验，本田也一样，从这以后，他的成功之路并不是一帆风顺，他又碰上了新问题。

由于当时正值第二次世界大战，一切物资吃紧，他买不到水泥建造工厂。面对这些艰难，本田并没有怨天尤人。他以坚韧不拔的信念和积极向上的心态，迎接所有的挑战。

他另辟蹊径，与工作伙伴研究出新的水泥制造方法，建好了他们的工厂。可是，这座“命运坎坷”的工厂却在战争期间遭到了美国空军的两次轰炸，大部分的制造设备顷刻间被毁。

本田看着自己的努力一夜之间化为乌有，心中的失望早已被征服所有困难的决心所压倒。他一扫脸上的愁云，召集一些工人去捡拾美军飞机所丢弃的汽油桶，他把这些称为“杜鲁门总统所送的礼物”，因为这些汽油桶刚好为本田工厂

提供了制造材料。

不幸的事一桩接着一桩，之后他们又碰上了地震，整个工厂夷为平地，这时，本田不得不把制造活塞环的技术卖给丰田公司。

第二次世界大战结束后，日本遭遇严重的汽车短缺。本田试着把马达装在脚踏车上，他知道，如果这次能够成功，邻居们一定会央求他给他们安装。

果然，他装了一部又一部，直到手中的马达都用光了。他决定无论如何要想个万全之策，后来他决定求助于日本的1.8万家脚踏车店。

本田给每一家脚踏车店写了一封言词恳切的信，信中着重强调，它们如何能够凭借他发明的产品在振兴日本经济中扮演一个重要的角色，成为这个经济不景气时代的大赢家。结果他说服了其中的5000家脚踏车店的店主。

他凑齐了所需的资金后，就一心想如何能够进一步扩大市场。通过百般思量，本田把摩托车改装得更轻巧，一经推出便赢得满堂彩。

没多久，他的摩托车便外销到欧美国家。20世纪70年代，本田公司开始生产汽车并获得好评。

如今，本田汽车公司已经成为日本最大的汽车制造公司之一，其在美国的销售量仅次于丰田。

如果没有忍耐，本田汽车怎么能有今天如此辉煌的光景呢？本田清楚地知道，迈向成功的路有多么难，除了要有好的制造技术，还要对所做的事充满信心，不断尝试并多次调整方向。

高情商者在遇到困难时，从不会临阵退缩，他们会凭着决心和毅力，承受着巨大的压力，不畏艰难，直至有所成就。

越伟大的事业往往越是有困难，顺顺利利的成功在这个世界上真是少之又少。我们不可能每时每刻都称心如意，在逆境中坚韧不拔而不忘目标与责任，这是一个高情商者的基本功。

敢于承受一切羞辱和灾难需要巨大的勇气，需要非凡的毅力，同样也需要至高的情商。但是，只有这样的人才称得上真正意义上的强者，才能步入优秀者的行列。正如松下电器创始人松下幸之助所说：自古以来的伟人，大多是抱着不屈不挠的精神，从逆境中挣扎奋斗过来的。所以，即使你面对巨大的灾难，你同样

可以微笑地面对生活，命运依然掌握在你的手中！



哈佛的智慧

在我们追求成功的道路上，往往会遇到各种不利的环境和条件，这就需要我们先学会忍耐。虽然忍是心中的一把刀，但能否承受住如此重的压力，正是衡量一个人是否强大的重要指标。



09. 勇于承认错误

哈佛语录

面对错误，我们不要回避，而应主动提出来，给自己改正和挽救的机会，使我们在下一步的行动中掌握主动权，走向成功。

山上有两间庙宇，甲庙的和尚经常吵架斗殴，互相敌视，生活痛苦；乙庙的和尚却一团和气，个个笑容满面，生活快乐。

有一天，甲庙的住持怀着一颗好奇心前去请教乙庙的和尚。

他在门口碰到了一位小和尚，小和尚正在低头认真地打扫卫生，甲庙住持说："小和尚，你们为什么能让庙里永远保持愉快的气氛呢？"

小和尚抬起头回答："因为我们经常做错事。"

甲庙住持正深感疑惑时，忽见一名和尚匆匆从外面归来，刚走到门口时，不慎滑了一跤，正在拖地的和尚立刻跑了过去，扶起他说："都是我的错，怪我把地擦得太湿了！"

站在大门口的和尚也跟着过来懊恼地说："都是我的错，没有告诉你地是刚刚擦过的。"

被扶起的和尚则愧疚自责地说："不！不！是我的错，不怪你们，都怪我自己粗心大意，太不小心了！"

前来请教的甲庙住持看了这一幕，深深地吸了一口气，他心领神会地点了点头，答案已在心中了。

大家有时候往往碍于面子，觉得向别人低头认错就是丢失尊严的表现，面子上过不去，所以就会声嘶力竭地与对方抗衡，甚至大打出手，只有这样，自己才能长长地出口气。

其实，“认错”也是一种做人的态度。虽然我们没有必要把一切错误都揽在自己身上，始终扮演“受气包”的角色，但至少需要这种态度，一种彼此谦让的态度，它不仅能体现一个人的素质和修养，还能缓和与他人之间的矛盾，更能时刻提醒自己反省自我，向生活、事业中的好的一面去追求和发展。

1999年，可口可乐遭遇了一次严重的“中毒事件”。42名比利时小学生喝了受污染的可口可乐后，出现恶心、头疼等食物中毒症状，他们被送到医院接受治疗后才转危为安。随后，比利时政府宣布全面禁止销售可口可乐公司的产品。恰巧，法国北部也发生了类似事件——80多人因饮用可口可乐中毒。法国政府部门命令从全国市场撤出500万瓶可口可乐饮料。

突如其来的危机让可口可乐公司没有任何思想准备，很短的时间里就造成了巨大损失。公司总裁兼首席执行官道格拉斯·艾华士立即赶到欧洲，在报纸上刊登道歉信。

在法国举行记者招待会的时候，他还当众喝可口可乐。此外，公司还宣布把欧洲市场上数百万的可口可乐饮料销毁。

不久，人们对可口可乐的信心重新恢复，而比利时和法国的销售禁令先后被撤消。

面对一场危机，可口可乐在失误面前选择了自我否定，并采取了大量补救措施，包括销毁欧洲市场上数百万的可口可乐饮料。

这一做法让人们看到了可口可乐公司改正错误的勇气和信心，也使它度过了危机。其实，否定自我是一种谦和心态的体现，也是一种前进和征服他人的手段。

在漫长的人生旅途中，每个人都不能免于犯错，可对待错误的态度却常常显示出一个人的品格。有错误其实并不可怕，可怕的是我们不敢去面对。只有勇于承认错误，才能有不断发展和进步的空间。

高情商者从不畏惧认错，这不会成为他们的负担与难堪，他们将其视为完善和提升自我的有效途径。公开承认自己的弱点和缺陷，才能真正与人建立关系，因为人们赞赏那些不做作、实实在在的人，他们表现的是真实的自己。

而低情商者往往因过分害怕犯错误而缩手缩脚，从而错失许多很好的机会。一个不能做到知错就改，不知弥补自己不足的人是不能进步的。



哈佛的智慧

“认错”有助于拉近人与人之间的关系，更有利于提高一个人的品德修养，树立良好的个人形象。



10. 具备同理心的情商

哈佛语录

具备同理心的人都善于察言观色，善于抓住他人情感变化的蛛丝马迹来细心揣摩、分析。同理心的最高境界就是在他人一举一动、一眼一色间体察他人的情绪和目的。

同理心，或者称为感情转移、同情心，就是“感人之所感”，并能“知人之所感”，意思就是既能分享他人的情感，对他人的处境深有感受，又能客观地理解、分析他人的情感。

简单地说，同理心就是为了了解和体会他人的感受，能够在情感上设身处地地为他人着想。

同情是一种主动情感发挥作用的结果，要以自觉为基础。

这种能力直接取决于你对自己的情绪的意识程度和分辨能力。而只有承认、认清和接受自己情绪的人，才能更好地理解他人。

这种能力在人的一生中扮演着极为重要的角色，缺少这种能力，就很可能导致一些可怕的后果，比如，很多罪犯（强暴者、暴力者、虐待儿童者等）都是由于缺乏同情心而导致心理不健康，最终走上犯罪的道路。

一个人越能坦诚面对自己的情感，并能发挥情感中的积极因素，就越能准确阅读别人的感受，并能得到别人的认可和信任。

玛雅和琳娜终于踏上了归家的旅程。但是上车后，玛雅却发现有位女士坐在她们的位子上，琳娜示意玛雅先坐在她旁边的位子上，却没有请这位女士起身让位。

玛雅感到有点奇怪，当她要对旁边的女士说这是她们的座位的时候，才发现女士的右脚有残疾，这才明白琳娜为何不请她让出位子。

中途的时候，玛雅想让琳娜坐一会儿，可是琳娜担心换来换去会影响到那位行动不方便的女士，所以，琳娜就拒绝了玛雅的好意，从起点站一直站到了终点站，从头到尾都没有向这位女士表示这个位子是她的。

到站下了车之后，玛雅对琳娜说："让座是一种善行，但从起点站到终点站这么长的路程，完全可以在中途请她把位子还给你，让你坐一下啊。"

琳娜却说："人家不方便一辈子，我们就不方便这几个小时而已。"听到琳娜的话，玛雅的心被触动了，有这么一位富有同情心而又为善不欲人知的好朋友，她觉得很自豪。

当一个人向别人直接表情达意的时候，情感表达障碍型的人往往不知所措，甚至会感觉困惑，认为这是一种负担，这种表现不仅是情商方面的一大缺陷，更是人性方面的一大遗憾。这是因为，融洽的人际关系是人与人之间相互传递关爱情感的基础，而融洽的关系又源于敏锐的同情心和心灵感受。

哈佛心理学教授罗森索对同理心做了大量深入的研究。他设计了一种测验同情心的方法：以一位女性表达各种情感为主题制作了一系列录像带，以研究这位女性对其情感的表达。

在录像中，这位女性所表达的情感从喜爱到厌恶，从冷漠到母爱应有尽有，发生的情境包括请求宽恕、因嫉妒而发怒、表达感谢，等等。

录像带经过特殊处理后，使同一个画面每次只出现一种情感表达信息。比如，有些画面去掉了所有因素，只能看到面部表情；有些画面只能看到身体动作，受测者必须根据单一信息辨别情感。

罗森索教授的这个测试得到了各个国家人士的支持和配合，包括美国在内的19个国家共7000多人接受了这个测验。结果发现，对非语言信息判断力高的人，有很多别人不具备的优点，比如，他的情感调适力较高、人缘较好、性格较外向、感觉较敏锐等。

由于这项测验长达45分钟，有些人在受测过程中极有耐心，表现越来越好，显示具有不错的同情心学习能力。研究发现，这种人与异性关系较佳，可见，同情心有助于丰富人们的感情生活。

同情可以表现为很多形式，它是在情感自我觉知的基础上发展起来的。我们

越是坦诚，研读他人的情绪感受也就越准确。

玛利亚是一个比较内敛的女孩，她只有一张中专毕业证书，这样的学历想要在竞争激烈、经济消退的年代找到工作是很困难的。

在经历了多次应聘失败后，玛利亚好不容易才在一家珠宝店找到一份售货员的工作。虽然在这里需要面对形形色色的顾客，但是，玛利亚还是决定要一心一意做好这个来之不易的工作。

圣诞节的前一天，刚好是玛利亚值班，在她忙着摆放新到的首饰时，店门被推开了，玛利亚礼貌地说："欢迎光临。"

这是一位30岁左右的男顾客，他穿着一条蓝色的牛仔裤和一件白色的衬衫，看上去很有修养。但是，从他的眼神中却透露出一种挫败的哀愁。也许他也是一个遭受失业打击的人。

此时，店里只有玛利亚一个人，其他几个职员刚刚换班回家去了。玛利亚向他打招呼时，男子僵硬地笑了笑，目光马上从玛利亚的脸上慌忙地躲闪开，仿佛在说：不用理我，我只是进来看看。

突然，店里的电话铃响了。玛利亚对这位男士说："先生，不好意思，您先慢慢看，我去接个电话。"说着，她转身要离开。不料，她一不小心，将摆在柜台上装着戒指的盒子碰翻了。

盒中的六枚精美绝伦的金戒指相继掉在了地上。玛利亚慌忙弯下腰去捡。可是，她只捡回了五枚，第六枚戒指却怎么也找不到。

当她抬起头时，看到那位男子正向门口走去。顿时，她明白了，第六枚戒指一定在他那里。玛利亚当时非常紧张，她的心跳加速，心想："如果他是一个危险的人，我该怎么办？他会不会……我应该叫住他，还是报警求救呢？"

就在玛利亚做思想斗争的时候，男子那双充满忧伤的眼睛浮现在她的脑海中。想到这里，玛利亚没有呼叫和报警，她还是相信自己的感知能力——他不是一个危险的人。

于是，当男子的手将要触碰到店门的把手时，玛利亚柔声地叫道："先生，请您等一下。"

男子慢慢地转过身来，两个人相视无言，足足有一分钟。"什么事？"他终

于开口说道。

玛利亚极力控制自己紧张的情绪，鼓足勇气说道："先生，今天是我第一次上班，你知道，现在找份工作多么不容易，能不能……？"

男子用极不自然的眼光长久地审视着她，一丝微笑在他脸上浮现出来。"是的，的确如此。"他脸上的肌肉颤动了一下。

说罢，这位男子便向玛利亚走去，并把戒指放在了玛利亚的手中。

玛利亚目送着他的身影在门外消失，然后她转身走回柜台，把手中的这枚戒指放回了原处。

玛利亚是一个同理心情商很高的人，她既具备自我察觉力，又能很好地控制自己的情绪，这种能力帮助她正确地揣摩那位男子的心情和感受。最后，玛利亚成功地找回了那枚戒指，保住了工作，而且还为那位男子提供了一个"回头是岸"的机会，让他真正体会到了宽容的力量。

弗洛伊德说过："人无秘密可言，即使他们嘴上不说，内心的秘密也会通过每一个毛孔泄露出来。"

其实，每个人天生都有体察他人情感和情绪的敏感性。如果一个人不具备这种敏感性，就会产生"情感失灵"。这种失灵会使人们在社交场合做傻事，或者误解别人的情绪；或者对别人的感受无动于衷；或是说话和行为不考虑时间和场合。所有这些都会导致对别人的不理解、不宽容、不谅解，从而也会致使别人对自己产生误解。

我们应该培养自己的同理心，学着设身处地地为他人着想，学会从对方的立场来看问题，这样会使自己的观点更客观，态度更冷静。如果人人都能用一颗同情之心对待他人，那么到处都会呈现和睦融洽的景象，生活也会变得更加美好！

哈佛的智慧

丹尼尔·戈尔曼认为，同理心是培养情商所需的品质之一。同理心是认识和理解他人思想、情绪和情感状态的能力，这种能力在历史上被视为一种天生的技能，现在很多专家认为，同理心和将心比心的交流能力是可以培养的。

11. 真诚的魅力

哈佛语录

如果你能保持一颗真诚的心，就一定会得到别人的肯定和赞赏，更会收获成功的喜悦。

旅行中的小插曲

威廉·史丹和他的好友约翰·高德都是十分热爱大自然的人，他们经常在休假期间一起结伴去旅行。

一次，他们坐车前往一个小地方旅游，到了那里，天已经黑了，他们就找了一家旅馆住了下来。

这个旅馆的老板娘的丈夫在二战期间不幸去世了。这么多年来，一直是她一个人在打理这个祖辈留下来的旅馆。

由于旅馆已经有几十年的历史，在当地享有一定的盛名，因此，很多到那里旅游的外来游客，都会将那里作为首选住址，当然，那里的价格不菲。

老板娘是一个亲和、热情的人，威廉·史丹和约翰·高德在这里住了多日以后，便和老板娘熟识起来了。

在旅行结束的前一晚，他们和老板娘共进晚餐后就各自回房间休息了。

第二天，在威廉·史丹和约翰·高德即将离开旅馆的时候，老板娘把威廉·史丹拉到了一边，对他说："你们都很聪明，也很乐观，你们的快乐深深感染了我，和你们共同度过的每一天都让我非常快乐。我想，这是我最宝贵的财富，我会将这段难忘的时光牢记在心中。我知道你们的名字，我记在了登记簿上，只是我还分不清谁是谁。"说着，老板娘便递给威廉·史丹一支笔和一个本

子，继续说道："把你们的联系方式、地址和名字留下吧！"

威廉·史丹是一个警惕性和怀疑性都很高的人，他担心留下地址和名字很可能会有不必要的麻烦，于是，他在老板娘的本子上留下了约翰·高德的名字和地址。

日子过得很快，很多年过去了，威廉·史丹也渐渐地忘记了这段旅行中的小插曲。

有一天，他突然接到约翰·高德打来的电话，高德在电话里激动地对史丹说："喂！你还记得当年我们旅行时那个旅店的老板娘吗？昨天我收到了当地的律师事务所给我寄来的一封信函，信上说老板娘身患重病，不久前去世了，她在遗嘱中把她的旅馆和一大笔钱都留给了我。我现在也想不明白，这到底是怎么回事，她怎么会有我的地址呢？"

我们无法预知自己的命运，但如果你能够多一点坦白和真诚，凡事不要过于疑虑，也许你就会发现收获竟然如此简单。

在"一得"和"一失"之间有很多微妙的东西值得我们去思考，去品味。谁也无法预测，当你失去某种东西的时候，会不会有一份大礼降临在你的头上。

高情商者待人真诚、友善，他们从不会计较个人的得与失，更不会担心别人有求于自己、麻烦自己而拒人千里之外。

真诚的问候

哈蒙是一个传教士。一次，他被派到德国的一个小镇上传教，因为他是犹太人，这里的居民对他很不友好，都像恐惧瘟疫一样避之不及，对他不理不睬。

哈蒙为人真诚、善良，他的性格很开朗，也很乐观。他从来都不会在意居民对他的态度。

哈蒙有一个习惯，他每天早上都要去乡间的小路上散散步，逢人就打声招呼，问声好。

镇上有一个很勤劳的年轻农民叫苏拉提，他总是早早地就来到自己的田里干活。每当哈蒙经过他的田地的时候，总会摘掉帽子，礼貌地低头说一声："早

安，苏拉提先生。”

可是，苏拉提和村里的其他村民一样，对哈蒙也没有好感，每次他就像没有看见哈蒙一样，连头也不抬一下。

尽管如此，平易近人的哈蒙依然没有改变自己遇人打招呼的习惯，直到纳粹党上台的那一天。

哈蒙被关进了集中营，他每天游走在一个一个的集中营里，一直到被送到奥斯维辛集中营的那天，他远远地看到营区中的一个指挥官手里拿着指挥棒，向左指一下，向右指一下。

哈蒙知道，指派到左边的人只有死路一条，而指派到右边的人还有生还的机会。就在他紧张万分的时候，突然听到有人叫自己的名字“哈蒙”，他紧张地应了一声“到”。

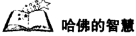
就在这时，那个手拿指挥棒的军官转过身来，两个人的目光相遇了，哈蒙认出了他是谁，原来他就是那位勤劳的年轻农民——苏拉提，哈蒙下意识地说了一句：“早安，苏拉提先生！”

听到这个久违的问候，苏拉提那双原本冷酷无情的眼睛，突然有了一丝温情。

这一次，苏拉提第一次回答他：“早安，哈蒙先生。”接着，他举起指挥棒对哈蒙说了一个生死攸关的字：“右！”

哈蒙用一颗真诚的心给予每一个人微笑和问候，而恰恰因为这种永不改变的真诚，打动了原本对他没有好感的苏拉提，可以说，哈蒙是用真诚挽救了自己的生命。

真诚不但能使你变得美丽，还能以温柔的方式化解人生际遇的各种坚冰，更能引导你直接到达光明的圣地。在不经意间撒下的那粒真诚的种子，往往会在你意想不到的时候开花结果。



哈佛的智慧

具有高情商的人都知道——真诚是无价之宝，它不仅能使你建立良好的人际关系，还能给你带来意外的惊喜，更会给你带来获得财富和成功的机会。

12．培养感恩的价值观

哈佛语录

感恩是一种美德，各种调查结果表明，表达感恩之情不仅可以增加健康感，还可以增加幸福感和愉悦感。

感恩的回报

一位心地善良的面包师来到了一个小镇，这里的生活很穷困，家家都难以填饱肚子。面包师看到十多个孩子蜷缩在街道的一角，心里一阵酸楚。

于是，他把这些孩子聚集在一起，然后拿出一个装满面包的篮子，对孩子们说："这些都是我做的面包，很好吃的，你们一人分一个吃吧。"

孩子们都饿极了，他们围着篮子挤来挤去，大声叫嚷着："快点抢啊……"谁都想拿到最大的面包。一眨眼的工夫，篮子里的面包被"洗劫一空"。

孩子们拿到面包后便兴高采烈地走开了，竟然没有一个孩子向这位好心的面包师道谢。

这时，面包师注意到一个小女孩站在旁边，静静地看着他。这个小女孩既没有和大家一起吵闹，也没有像其他孩子那样争抢。等他们都拿到面包以后，她才走上前，用那只冻得通红的小手在篮子里面搜寻着面包的影子。

就在篮子最底端，她看到了半片面包。小心地拿起来后，她并没有急着离去，而是微笑着对面包师说道："非常感谢您，能带给我们这么美味的食物。"临走之前，她还亲吻了面包师的手。

接下来的几天里，面包师一直为孩子们无偿提供面包，而且来争抢的人越来越多。

那个小女孩来了，她还是默默地站在人群外面，虽然她长得很弱小，但是，面包师还是一眼就认出了她。

在大家都离开后，面包师走过去对她说："孩子，饿了吧，前几天没有见到你，我特意为你留了一个面包。"说着，他从怀里拿出了一个用纸袋装着的面包，递到了小女孩的手中。

小女孩就像捧着一件珍贵的宝贝一样捧着面包，抬起头微笑着对面包师说："真的太感谢您了。"并像上次那样吻了面包师的手后才离开。

小女孩高兴地跑回了家，把面包交给了妈妈。当妈妈切开面包时，许多崭新的银币从里面掉了出来。

妈妈很惊奇地说道："孩子，快点把这些钱币送回去，一定是面包师在做面包的时候不小心掉进去的。"

于是，小女孩将这些银币送回到面包师那里，面包师微笑着对她说："亲爱的孩子，这些钱币是我奖赏你的，这是我的祝福，祝愿拥有一颗感恩之心的你能够平安快乐。"

原来，这些钱币是对孩子懂得感恩的回报。

著名作家梅勒迪·比蒂说："感激揭开了美满的生活，让我们对所拥有的感到满足。感谢把拒绝转为接受，变嘈杂为有序，迷茫为清醒；让问题成为礼物，失败变为成功，意料不到的事情也可以成为完美计划，错误也可以成为重要的事情。感谢帮助我们理解过去，给当下带来平和，然后创造美好的明天。"感恩是一种最值得称颂的道德情操，它可以涤荡世间的一切尘埃，更可以净化我们的心灵。

当你用爱感谢别人的时候，其他的人也会因为你的感恩而感谢你。每个人都是你生命的贵人，如果你对生命中发生的事感恩，幸运的事情就会一件件地靠近你。

高情商者都具有感恩的价值观，所以，他们不仅能拥有成功的事业、美好的人生，更会收获他人的感激和祝愿，让自己拥有更多的幸福和快乐。

对父母要有一颗感恩之心

有一个可怜的小女孩，她天生失语，爸爸早已去世了，从小到大她和妈妈相依为命，虽然日子过得很艰苦，但是有了妈妈的关怀和疼爱，小女孩依然觉得自己是世界上最幸福的人。

每天清晨，妈妈就要出去工作，直到傍晚才回来。

每当日落时分，小女孩都会站在通往家的十字路口等待着，希望能够见到妈妈那亲切的身影。她一天中最快乐的时刻，就是见到妈妈的那一刻。

妈妈每天都会带一块年糕回家，这是小女孩最爱吃的食物，不管有多晚，妈妈都会绕道去买。

但是，就在一个下着大雨的夜晚，小女孩没有等到妈妈回来。她走到了前面路口的路灯下，希望这样可以让妈妈看到自己。

过了很久，她还是没有等到妈妈回来。于是，小女孩决定顺着那条路去找妈妈。她踉跄着走了很远，走着走着，突然看见了躺在路边的妈妈。

小女孩飞奔过去，跪在地上使劲地摇着妈妈的身体，可惜她的妈妈再也无法回答她。

她害怕、伤心，不知道怎么办才好，只是拉着妈妈的手使劲摇晃，她发现妈妈的手里还紧紧地握着一块年糕。

雨一直在下，小女孩也不知哭了多久。她知道妈妈再也不会醒来，现在就只剩下她自己。

她一遍又一遍地用手语向妈妈倾诉着她的感恩之心，泪水和雨水交织在一起，从她小小的脸庞流过："感恩的心，感谢有你，伴我一生，让我有勇气做我自己……"

有一句谚语：父母之恩，水不能溺，火不能灭。父母给了我们生命，更给了我们灵魂，对父母的感恩就是一首最动人心弦的歌。我们要树立感恩父母的价值观，用心去感谢自己的父母为我们所做的一切。

利尔顿的数学老师

在利尔顿读初二的时候，班里来了一位新的数学老师，她的个子不高，长长的头发披在肩上，不过看上去没有其他女教师那般和蔼可亲，一脸的严肃劲儿。

这位老师对学生很严厉，每天都早早地来到教室检查早自习的情况，而且每当利尔顿从她的办公室窗前经过时，都能够看到她忙碌的身影，她对工作非常认真负责。

但是，在利尔顿看来，她是一个很“怪”的老师，因为通常老师都会重视那些“优等生”，而她却格外看中像利尔顿这样的“差等生”。

在课堂练习中，利尔顿和其他的“差等生”经常会被老师点名到黑板前做题，如果做错了，她都会在课下把他们叫到办公室一个一个地讲解，直到学生懂了为止。

在一次数学测验中，利尔顿拿到了及格的分数，她特意单独找他谈话：“利尔顿，你的成绩有很大的进步，老师相信你在下次考试中一定会得个‘优’的，你要继续努力啊！”

这些话对利尔顿来讲，真的是太珍贵了，因为自从利尔顿上学的那天起，他的学习成绩就不好，以前的老师从来没有重视过他。

正是因为数学老师的鼓励，利尔顿开始发奋努力，在下一次考试中，利尔顿果然得了“优”。也就是从这时起，他从“差等生”变成了“优等生”。

后来，利尔顿才明白，这个“怪”老师偏爱“差等生”，是为了增强他们的自信心，激发他们对学习的兴趣。她用自己的一言一行，交给学生如何学习，如何做一个正直的人，正是她的“怪”改变了那些包括利尔顿在内的“差等生”的命运。

如今，利尔顿已经是一个企业家，而且当年同班的“差等生”也都有着很好的发展。这么多年过去了，利尔顿一直都记得当年那个“怪”老师的恩德。

多年后，利尔顿通过电视台找到了“怪”老师，并在全国观众面前向老师深深地向鞠了个躬，感谢老师对自己的栽培之恩。

每个人的一生中，都会遇到不同的老师。老师不但向我们传授文化知识，而且还教给我们很多为人处世的哲理。

所以，对老师的恩情是我们每一个人都不能够忘怀的。正如居里夫人所说的："不管一个人取得多么值得骄傲的成绩，都应该饮水思源，是老师为我们的成长播下了最初的种子。"

一杯热咖啡

珍妮生长在一个条件十分贫困的家庭，她上学的学费都是靠自己在业余时间打零工赚来的。她做过很多种工作，在她推销小商品的时候，每天下课后，就要背着小商品，挨家挨户地推销。

有一天，珍妮的推销业绩并不好，傍晚时她非常疲惫，饥饿难耐，甚至绝望地想放弃一切。

就在这个时候，她敲开了一扇门。开门的是一位美丽的年轻女子，她对站在门外的珍妮说："你有什么事吗？"

珍妮低着头，小声地说了一句："对不起，打扰了，您可以给我一杯水吗？"

只见那位女子笑着说："你先等一下。"

不一会儿，女子递给她一杯浓浓的热咖啡。珍妮双手紧紧地握着这杯咖啡，说不出一句话，她含着眼泪喝了下去。

正是这杯热咖啡让珍妮对人生重新鼓起了勇气，因为她感觉到了世间的温暖。于是，她更加努力学习，也更加勤奋工作。

多年后，珍妮成了一位著名的外科大夫。

一次，一位病情严重的妇女被转到了珍妮所在的医院。她顺利地为妇女做完手术，挽救了她的生命。

无意中，她发现这个病人正是多年前给自己送上热咖啡的那位女子，她决定为她做点什么感谢她。

她从护士那里了解到，这位妇女的生活条件不是很好，一直为昂贵的手术费

发愁。这时，她笑着自言自语："我终于知道自己能做些什么了。"

妇女硬着头皮去办理出院手续时，她在手术费的单子上看到的是这样一行字——当年的一杯热咖啡=今天的手术费！

英国作家萨克雷说："生活就是一面镜子，你笑，它也笑；你哭，它也哭。"当人生中出现种种不如意时，我们不能总是抱怨，而要善于培养自己感恩的心态，这样就容易获得快乐和幸福，从而少了种种烦恼和郁闷。

高情商者都具备这一幸福的法宝——感恩。无论你身处什么境地，只要怀着一颗感恩之心，你就会感觉心里暖暖的，有种幸福快乐的感觉。

正所谓："滴水之恩，涌泉相报；衔草结环，以德报恩。"这是一种高尚的道德情操，更是一种不可多得的精神财富。

感恩是一种积极情感的最佳体现，它能够战胜时间的考验，当它升华时，可以奔流不息，更可以感天动地。所以，我们要将感恩进行到底，待自己有能力之时回报那些帮助过自己的人。

 **哈佛的智慧**

感恩不仅能促进自我的安宁，同样能给别人带来欣慰和康乐。每一个人都要注重培养自我感恩的价值观。



☞ 情商测试课堂：你的感恩度如何？

请你对下面的题目作答，你可以在a、b、c三个选项中选择一个，用铅笔圈起你的选择。请尽量根据自己的第一感受来回答，不要过多地思考每个题目的细微意义。

☻ 如果朋友借给你的书被你不小心弄脏了，你会怎么办呢？

a. 马上去书店买一本一模一样的书还给朋友，而且在还书的时候要特别强调自己好不容易才买到这本书的。

b. 尽自己最大的努力把书清理干净，再向朋友真诚道歉。

c. 你觉得没有关系，反正朋友不会介意，就当没事发生，还给他就好了。

测评解析：

选a的人：说明你的感恩度一般，不过你还没有意识到这一点。你自认为自己是一个知恩图报的人，但事实是，你只有这样的意识，行为上却不到位，即使付诸行动，也只是浮皮潦草，而且你每一次都是有目的性地去做。如果用一种虚浮的态度对待别人，不仅会使自己受累，还会让别人觉得你有距离感，不真诚。所以，你还需要继续培养自我感恩的价值观，但要记住：感恩不是说出来的，也不是简单做出来的，而是要发自内心的。

选b的人：说明你的感恩度很好，虽然你要比别人花更多的时间和精力来表示你的感恩之情，但是，你的努力常会有所收获。无论做什么事情，你都会选择一种最艰难却最能表达自己的情感的方式去完成。你对曾经帮助过自己的人会永久牢记在心，一旦你有能力、有机会回报他们，你就会不计代价地去做。

选c的人：说明你的感恩度很差，你是一个以自我为中心的人，常会觉得别人对你好都是理所当然的。你的个性不但自我，而且还很傲慢、自私。凡是涉及到个人利益的事情，你会毫无顾忌地去争、去夺。凡是与个人利益无关的事情，你会本着无所谓、事不关己高高挂起、多一事不如少一事等态度去对待。这种个

性的人得到的往往只是表面性的东西，包括友情。要知道，人与人之间的感情是相互的，如果你不能真诚对待别人，就不要奢望别人能够真诚对待你；如果你不能知恩图报，就不能要求别人对你始终如一。所以，建议你从现在开始，应该特别注重培养自我的感恩价值观，以提高自己的感恩情商。否则，你将失去越来越多的东西，离人间真情越来越远。



第6章

自我提升，为自己打造一个奇迹



01. 挖掘你的潜能

哈佛语录

不管你的生存条件如何、出身如何，都不能成为阻碍你发挥潜力的借口，只要你能够锲而不舍地克服一切困难，发掘自身的潜力，扬长避短，就一定可以打造自己的辉煌人生。

在人们的身心里，一直封锁着极大的、惊人的内在能量，所以每个人都有成就大事业的可能性。在现实生活中，一个人的成就之所以有大有小，就在于他能否不断地挖掘自身的潜力。

人类学、心理学、逻辑学和生理学的最新研究证实，人具有巨大的潜能。著名的苏联学者伊凡·叶夫里莫夫指出："一旦科学的发展能够更深入地了解人脑的构造和功能，人类将会为储存在脑内的巨大能力所震惊。平时，人们只是发挥了极小部分的大脑功能，如果人类能够发挥大脑的一半功能，保守估计，人们将轻而易举地学会40种不同的语言，背诵整本百科全书，攻下12个博士学位。"

伊凡·叶夫里莫夫的这一估计并不夸张。人的潜能表现在多个方面，比如智能、体能、抵御困难的能力等。

可惜的是，很多人并不知道深入自己的意识深处，挖掘那些身心力量的源泉，所以他们的生命往往毫无生气、平庸无奇。

如果我们能够深入自己内在力量的深处，开发自己的潜在能力，就可以发现生命的另一个源泉，而且在这个源泉中会有取之不尽、用之不竭的能量供我们使用，让我们开创一个全新的人生。

19世纪，从美国加州传来了让世人欣喜若狂的消息——在那里发现了金矿。对于许多人来说，这是一个千载难逢的发财机会，因此，来自世界各地的人都纷纷奔赴加州挖掘金矿。

当年，一个刚满17岁的男孩也成为了淘金队伍中的一员，他历尽千辛万苦，终于到达金矿宝地——加州。

随着发现金矿这一消息的广泛流传，越来越多的人纷至沓来，一时间加州遍地都是淘金者。

慢慢地，金子和淘金者捉起了迷藏，金子越来越难淘，而淘金者的生活也变得越来越困难。

美国加州的气候非常干燥，水源奇缺，这样的不利环境导致很多淘金者不但未能圆发财之梦，反而丧身异地。

男孩和所有人一样，经过一段时间的努力，不但未淘到金子，反而由于长时间的挖掘工作，饥渴难耐。

一天，听着淘金者的抱怨，男孩望着水袋中那所剩无几而舍不得喝的水，突然想到：既然在这里淘不到金子，还不如卖水赚点钱，而且自己也可以解决口渴的难题，一箭双雕，何乐而不为呢？

于是，男孩毅然放弃对淘金的执著，将手中挖金矿的工具变成挖水渠的工具，从远方将河水引入水池，再用细沙过滤，如此一来，清凉可口的饮用水呈现在他的面前，这让男孩开心不已。他将这些水装到瓶子里，卖给那些淘金者。

当时，一些人看到男孩放弃金矿而去开凿水渠，都嘲笑他，说他胸无大志："千辛万苦地来到加州，不挖金子发大财，却干起这种蝇头小利的小买卖，这种生意在哪儿不能干，又何必跑到这里来？"

然而，男孩对于别人的嘲笑毫不在意，继续挖水渠，卖他自己的水。他心想：走到哪里都不能有这样的好买卖，把几乎没有成本的水卖出去。虽然水在其他地方是不值钱的，但在这里，水却成了炙手可热的"宝贝"。

最后，淘金者都空手而归，而这个高情商的男孩由于用积极的心态和乐观的情绪对待一切，并懂得遵循客观规律，及时转换思维，知难而退，以退为进，挖掘了自身的潜能，使自己在很短的时间内靠卖水赚到了几千美元，这在当时可算是一笔非常可观的财富了。

日本创造学家未明一央说："所谓能力，从某种意义上讲只不过是一种心理状态，能够做多少，取决于自己想做多少，你是你认为的那种人。"在这个世界

上，每一个人都具有无穷的潜力，此种能力是与生俱来的。

高情商者善于不断挖掘自身的潜能，让自己成就大事业，而低情商者并不了解这一点，他们很容易安于现状，不再积极向上，开创更舒适的生活，这样的话，未来的天空只能是暗淡无光。

在有限的人生中，应当将自己在某一个领域内最大的潜力挖掘出来。要知道，在相同的时间和空间里，只要你获取更大的成功，就等于将自己的生命无限延长。

有位心理学家说过："世界上最大的悲剧不是连年的战争，更不是恐怖的大自然灾害，而是人从活着到死去，却从未发现存在于他们身上的巨大潜能。"

其实，每个人都有一种对世间事物的认知和感悟的潜力，人们的成功之所以有大有小，就是因为对自己潜力的挖掘有深有浅。

因此，当我们确立自己的人生目标时，理应将这一目标牢记在心，如此一来，潜在意识必将朝此目标前进，唤起积极主动的力量，努力将它实现。



哈佛的智慧

人人都具有巨大的潜力可以挖掘，遗憾的是大多数人并没有认真对待自己潜在的"宝藏"，他们甘于平庸，安于现状，从不主动出击，最终一事无成。



02. 敢想敢做才能成赢家

哈佛语录

成功的前提在于你有什么样的想法，而成功的关键在于把一个适合自己的正确想法付诸实施。

人生中，总会有种种的憧憬、种种的理想和种种的计划。如果你能够将一切憧憬都抓住，将一切理想都实现，将一切计划都执行，那么，无论你想获得怎样的成就，你想拥有怎样的人生，都会变得伟大而又现实。

但是，很多人往往是有憧憬不能抓住，有理想不能实现，有计划不去执行，最后只能坐视一切化为泡影。他们错过了良好机会，不能及时抓住它，以后就可能永远失去它了。

一个猎人要去打猎，他带着袋子、弹药、猎枪和猎狗出发了。

在他出发的时候，很多人都劝他在出门之前把弹药装在枪筒里。可他不听劝告，带着空枪就走了。

他一边走还一边想：我到达那里还需要一个小时，我有的是时间装子弹。

可是，命运女神好像在嘲笑他的想法似的，还没走多远，他就发现一大群野鸭浮在水面上，这可是捕猎的大好机会。如果他出发时在枪筒内装上了子弹的话，真够他吃上一段日子的。如今他匆匆忙忙地装着子弹，却为时已晚，野鸭发出一声叫喊，一起飞了起来，它们在空中排成长长的一列，很快就不见了踪影。

他穿过了几条狭窄曲折的小径，在树林里来来回回地奔跑搜索，但连一只麻雀也没有见到。

祸不单行，这时，天公不作美，一声雷鸣，大雨倾盆而下。雨水淋湿了猎人的全身，袋子里是空空的，他的心也是空荡荡的。

无奈之下，他拖着疲乏的脚步回家了。这些还不是致命的，最可悲的是，他埋怨的不是他自己，而是命运。

在现实社会中，很多人都有这样的不良习惯——应该做的事拖延而不立刻付诸行动，想留待将来再做。

低情商者只会满心羡慕别人取得的成功，自己却迟迟不动，更有甚者还会有这样的反应：“论条件，他不比我好，这有什么了不起，他只是得到一个机会罢了，如果我也有一个机会……”

培根说：“机会老人先给你送上它的头发，如果你没抓住，再抓就只能碰到它的秃头了。”低情商者时刻都在等待上天给自己一个机会，却不知日子就在等待中慢慢地消逝了。

一个有想法的高情商者，能够将每个正确的想法一一付诸实践，这是他获取成功的最大保障。

有一个美国人，起初他只靠养猪勉强维持生计。

第二次世界大战期间，他偶然获得了一则信息：前线的作战部队需要大量的脱水蔬菜。这一消息使他产生了一个想法——放弃养猪，投资蔬菜。

有了这个想法后，他当机立断，寻找各种途径集资或贷款。经过多方面的努力，他买下了当时美国最大的两家蔬菜脱水工厂，专门为前线部队供应脱水土豆。

两年后，有人研制出了一种“冻炸土豆条”的食品，当时很多人都不看好这个产品，认为冻炸土豆条没有销路，持怀疑态度。

但是，他却认为：冻炸土豆条是一种很有潜力的军需新产品，因为前线士兵在战壕里休憩时，可以用土豆条来充饥。此外，这个产品食用方便，易于保存。所以，他认为这个新产品一定会受到士兵们的欢迎。

他的想法得到了验证，当产品供应给前线士兵后，果真得到了士兵们的喜爱。更重要的是，在当时的美国市场上，土豆条是一种新型休闲食品，所以，产品面市后便一炮打响，他也因此获利不菲。

后来他偶然发现，在炸土豆条的工序中，每个土豆大约只能利用一半，而剩余的一半都被当作废料扔掉了。这时他就想：为什么不能把剩余部分的土豆再加

以利用呢？

于是，他就在这剩余的土豆里加入谷物用来做牲畜的饲料。他的这个方法非常见效，因为单用土豆皮就饲养了前线的近16万匹军马。

从这以后，他又开始琢磨：前线部队有数以百万计的车辆，每天都承担着繁重的军需用品运输任务，其所消耗掉的汽油无法预计。如果能以代用能源代替一部分汽油，一定能够获利。

他又将这个创意性的想法付诸实践。他抓住了每一个良机。他用土豆制造以酒精为基础的燃料添加剂。与此同时，他还把土豆加工过程中产生的含糖量丰富的废水用来灌溉农田，并把用土豆喂养的战马所产生的马粪收集起来，作为沼气发电厂的用料。

这一连串的奇思妙想，让他在整个二战中获益良多，他的土豆系列产品的产值超过了10亿美元，利润竟达6亿美元。现今，他的财产仍然排在美国富豪榜前300名之列。

在今天的美国，他的名字无人不知，无人不晓，这个依靠自己的正确想法，并将每一件事情都做得具有独特价值的成功者就是——美国富翁辛普洛特。

生活中，当你想要去做一件事情的时候，必须先对这件事情有个定位，而这个定位就是你的想法。每个人都不能盲目地、鲁莽地行事，否则后果一定不堪设想。经过思考之后，不管遇到怎样的困难，都要立刻动手去做，因为只有主动出击，勇敢地迈出这一步，努力地超越自己，才能走向成功。

正如约翰·帕克特说的那样：“我遇到的许多人都说：‘我真的很妒忌你，但愿我也能做自己的生意。’我不知道他们是否在等待什么人、什么事来强迫自己去做，或者他们是否是那种应该创业的人。”

同样一件事，在兴趣、热忱浓厚的时候做与兴趣、热忱消失后做，它的难易、苦乐便会相差甚远。于前者，做事是一种享受和喜悦；于后者，做事是一种困顿和痛苦。

高情商者把“只知不做”视为自己最可怕的敌人，因为它要盗去一个人的时间、机会与自由。他们永远都懂得一个常理——敢想敢做才能成赢家！



哈佛的智慧

伟大的成功者都是敢想敢做的高情商者，而那些所谓智力超群、出类拔萃、才华横溢的人却因瞻前顾后、不知取舍而终无所获，他们缺乏思索的勇气，缺少对事物作出正确判断后付诸实际的行为，没有敢于接受失败的决心，成功也就不可能降临。



03. 细节中的情商

哈佛语录

在动脑筋思考问题时，不仅仅要动得快，更要动得细，这样才能避免投机取巧带来的风险。

20世纪60年代，香港政府修改建筑条例，并公布要在五年后正式实施。这个消息一出，许多地皮拥有者为了避免新条例实施后吃亏，都极力赶在新政策执行前建房。

一时间，炒风空前炽热，一些专业炒家也应运而生。在这炒风热潮中，有一个人却始终保持着清醒的头脑，他就是李嘉诚。

李嘉诚有别于那些目光短浅的商人，以长期投资者的身份出现在地产界，而且他还是长期投资者中的保守派。他认为：买空卖空是做生意的头等大忌，其实，投机地产就如同投机股市，有很大的风险，“一夜暴富”的后面，往往就是“一朝破产”。

果然，几年后，香港明德银号宣告破产，究其原因，就是“参与房地产投机，使其缺少流动资金，丧失了偿债能力”。此时，那些激进冒险的地产商，或观望，或破产，而“保守”的李嘉诚却仍在地产低潮中稳步拓展。

20世纪60年代中期，香港房地产从低迷中呈现出一线曙光，地价、楼价也随之回暖。各大银行经过一年多的“闭关修炼”，元气渐渐恢复，它们开始重新资助地产业，一些地产商借此机会，跃跃欲试，准备东山再起。

但就在此时，香港掀起了“五月风暴”，触发了自二战后第一次大移民潮。移民大多是有钱人，他们纷纷以低价抛售物业，但整个房地产市场卖多买少，很多新建楼盘无人问津，出现了有价无市的尴尬场面。

地产商们个个焦头烂额，一筹莫展。此时，拥有众多地盘和物业的李嘉诚也

忧心忡忡。他不时听广播，看报纸，密切关注事态的发展。

李嘉诚通过仔细研究得出结论，香港的“五月风暴”不会持续太久。

他经过深思熟虑，做了一个惊人的决定——人弃我取，趁低吸纳。

于是，李嘉诚逆境而行，坚信乱极则治，否极泰来。大规模移民潮虽然渐渐退去，但移居海外的业主仍急于将其产业贱价脱手。

他认为这是拓展事业的最佳时机，于是，他把塑胶赢利的款项和物业的收入尽量积攒下来，用这些钱把买下的旧房翻新，再租出去。他又利用地产低潮、建筑费低廉的良机，在地盘上兴建物业。

到了20世纪70年代，香港百业复兴，地产市场转旺。李嘉诚凭借自己独特的智慧，最终成为这场地产大灾难中的大赢家。

李嘉诚的成功正是因为他在思考问题时，不以投机作为赌注，而是坚持从细微之处着手，思考周全，并随机应变。他懂得何时该进，何时该退，从而使自己走向事业顶峰。

生活中，许多人都感叹命运不公，抱怨自己的聪明换不回最终的成功，却从未想过，他们之所以遇此境遇，是因为在动脑筋时不注重细节。如果没有看清情况就仓促行动，很可能会使人作出蠢事。

大海是由小水滴构成的，如果没有水，也就不能有大海。要想做成大事，就一定要从小处和细节着手。如果不注重细节，凡事都泛泛而论，人云亦云，一定不会有好结果。

正所谓：细节决定成败。高情商者懂得每一步做精细一些，把每一件事做漂亮一些，他们在行动之前的决定都是由一连串的判断产生的，深思熟虑，从而使自己走上成功之路。



哈佛的智慧

注重细节的情商，能为你营造融洽的人际关系，使你获得意想不到的回报；也能为你找出人物和事件中隐藏的破绽与奇迹，助你赢得更优越的时机，从而获取成功。

04. 放眼于长远利益

哈佛语录

很多人被一时的获利蒙蔽了双眼，致使自己错失了不断成功的有利时机，最终追悔莫及。

小时候，高尔斯顿的家境十分贫寒，但父母给予了他很多的关怀和爱护。在他的内心世界里，对未来生活充满了憧憬和渴望。

他最大的理想就是在运动领域取得成功。在高中时期，有一位教练非常欣赏高尔斯顿在足球上的潜力，而且还教导高尔斯顿如何树立自信心。他经常对高尔斯顿说："拥有一个梦想和足够的自信，会使你的生活变得不同。"教练不断地鼓励他。

在高尔斯顿升入高年级的那年夏天，一个朋友推荐他去做一份暑期短工。

对于家境贫寒的高尔斯顿来说，这份工作可以减轻父母的压力，使自己有钱买一些学习用品，还可以买一辆新自行车和几件新衣服。重要的是，他要积累资本，为他的父母买一座房子。

这份业余的工作对他充满了诱惑力，让他欢喜了好一阵子。但他很快意识到，如果去做这份工作，就必须放弃暑假的足球训练。他不知如何开口向教练解释这个事情。

经过反复思量，最后他还是鼓起勇气对教练说了打工的事，而教练真的像他预料的那样，很失望，还很气愤。

教练忧心忡忡地说："你有一生的时间去工作，但是，你练球的机会是有限的，你根本浪费不起！"

高尔斯顿低着头站在一旁，努力地向教练解释他的梦想，他认为，即使教练对他失望，也是值得的。

教练突然打断他的解释，问他："高尔斯顿，你做这份工作能挣多少钱？"

"每小时2.25美元。"高尔斯顿轻声回答。

教练继续问他："你认为，你的梦想就值1小时2.25美元，你只够资格得到这么一点利益吗？如果是这样，那么你的未来将变得多么廉价啊……"

听了教练的这句话，高尔斯顿陷入了沉思……

那年暑假，高尔斯顿全身心地投入足球训练中。而就在同一年，他被一个足球队选中，并与他签订了一份价值3万美元的合约。

后来，高尔斯顿荣获了足球奖学金，这使他获得了接受专业教育的机会。

20世纪80年代末，高尔斯顿与一个国家队签署了合同。他终于实现了自己的梦想，也为父母亲买了一座豪华的大房子。

其实，是一时成功，还是不断成功，就在你的一念之间。只有那些能够超越一时贪念的高情商者，才能不断地取得更大的成就。

人人都知道，获取不断的成功才是最重要的，但有些人由于无法抵挡一时成功所带来的短暂利益的诱惑，促使他们无法放眼于长远利益。殊不知，这一选择决定了他们的一生平庸与碌碌无为。



哈佛的智慧

要想不断地获取成功，就要抵挡一时成功带给自己短暂利益的诱惑，放眼于长远利益，并发挥自己的主观能动性，积极进取。



05. 培养藏拙的情商

哈佛语录

学会隐藏自己的短处，并不意味着不思进取，而是要充分了解自己的缺陷和不足，找到适合自己的方向、位置而加倍努力，弥补它，同时将长处发挥到极致，一步步走向成功。

“藏拙”就是隐藏拙劣，不以示人，其目的在于：一是不露怯，二是不出错，三是化拙为巧。

藏拙不仅是处理问题时的机智之法，更是一个人在自我提升中不可或缺的情商，能否灵活掌握和运用它，有时关乎你的成败。

在一次大型招聘会上，可谓是人才济济，竞争非常激烈。

一个刚刚毕业于普通高校的小伙子来到招聘会场，“搜寻”着适合自己的招聘单位，就在这时，他看到了一家规模适中的营销企业。

他停下脚步在旁边观察了一会儿，发现前面几位面试的人，不是有着研究生的高学历，就是有着一年以上的工作经验。反观自己，这两个优势他都不具备。

无奈之下，他在自己的简历中放了一张五元的人民币和一个字条，上面写着：“不管是否被贵公司录取，都请给我打个电话。”

他将简历放在了招聘负责人的面前，莞尔一笑便走开了。

他的这一举动引起了招聘者的好奇，因为一般的应聘者都会积极主动地介绍自己的优势和胜任这个职位的缘由，而他却一字未说就走了。

当招聘者打开他的简历时，看到了那张五元的人民币和那个字条，就更加疑惑了。这样的情况对于一个招聘者来讲，是从来没有见过的。

带着这样的好奇，招聘者给他打了电话：“如果你没被录取，我打电话给

你，你想知道什么呢？”

小伙子回答说：“我很想知道自己的不足之处在哪里，请您告诉我未能被录取的原因吧，以便我改进。”

招聘者仍不解地问：“那五元钱是……”

小伙子说：“我知道，给没有被录用的人打电话不属于公司的正常开支，所以这一次通话的费用理应由我来支付。”

招聘者笑着说：“那么，请你回来把五元钱拿回去吧，这个电话费由我们公司支付，我现在就通知你：你被录用了。”

这个刚刚毕业的小伙子是一位藏拙高手，他懂得审时度势，适时地将没有高学历和工作经验这些不利于自己的方面掩藏起来，为自己争取另一种成功的途径。

“露丑不如藏拙。”试想，如果在应聘时，这个没有工作经验也没有高学历的小伙子像所有应聘者那样介绍自己，所有的不利因素将一一呈现，不仅不会引起招聘者的注意，就连这个“电话机遇”都不存在了，那么，他只能与这份工作失之交臂。

如今，很多人不管什么事都喜欢“秀”一把，而忽略了藏拙的重要。其实，无论客观条件还是主观因素的限制，每个人都会遇到自己不了解、不擅长的方方面面。这时，藏拙则是最行之有效的对策和智慧。

美国标准石油公司创始人约翰·戴维森·洛克菲勒说：“我生怕承受不了自己的巨大成功，一再告诫自己不要让任何愚蠢的主意冲昏了头脑。”

高情商者会认清自己的优势与劣势，而且在面对个人的“拙”时，或是用自己的优势将其隐蔽，或是借用有利时机，或是听取他人的善言，以各种方法弥补自己的不足之处，这也是藏拙的最终目的。


哈佛的智慧

即使不能补短，也要学会藏拙，因为这是让自己不断获取成功的捷径。

06. 提高自己倾听的情商

哈佛语录

倾听别人的倾诉，是识别他人内心情绪和真正情感的最好方式，也是实现沟通的前提，只有提高自己倾听的情商，才能在人际交往中游刃有余。

柯达公司总裁伊斯曼先生决定在曼彻斯特建造音乐厅、纪念馆和剧院。美国优美座位公司经理亚当森得知这件事后，便来到柯达公司总部，约见伊斯曼先生。

在亚当森之前，已经有很多制造商前来洽谈过了，但都没有结果。亚当森希望自己能够争取到这笔生意。

当他获得接见许可后，秘书告诉他只有五分钟的时间。亚当森随秘书来到了伊斯曼的办公室，只见伊斯曼先生正忙于处理桌子上的一大堆文件。

亚当森环视办公室左右，静静地在一边等候。

过了一会儿，亚当森说："伊斯曼先生，很抱歉打扰您了。我在这里等候时，我仔细地观察了您的这间办公室。我本人一直从事室内木工装修的工作，但从未见过装修得如此精致的办公室。"

伊斯曼听到他的话，高兴地说："这间办公室是我亲自设计的，当初刚建好的时候，我非常喜欢。但是后来一忙，就没有时间好好地欣赏了。真的要感谢你，提醒我一件被我几乎忘记的事情。"

亚当森走到墙边，用手指在木板上一敲说："如果我没有猜错，这是英国橡木吧？意大利橡木的质地不是这样的。"

伊斯曼高兴地站起身来说："没错，那的确是从英国进口的橡木，是我的一位专门研究室内细木的朋友专程去英国为我订的货，我对这些橡木精挑细选，才

会有今天的这个效果。”

亚当森见伊斯曼总裁的情绪极好，知道自己的话题引起了伊斯曼的兴趣。

伊斯曼撇下那堆待批的文件，带着亚当森仔细参观办公室。他把办公室内的所有装饰一件一件地向亚当森介绍，从款式谈到质地，从木质谈到比例，又从比例谈到颜色，从工艺谈到价格，然后又向他详细地介绍了自己设计、装修的过程。

在这个过程中，亚当森一言不发，只是微笑地聆听着，并且不时点头示好，给予鼓励。结果，亚当森与伊斯曼的谈话足足进行了一个小时。

后来，亚当森不仅得到了这批工程的订单，而且和伊斯曼结下了终生的友谊。

亚当森的成功诀窍就是——先从对方感兴趣的话题着手，激发对方的谈话兴趣，从而建立真挚的朋友关系，然后再仔细倾听对方的话，细心观察，适时鼓励和赞扬，这样谈话就会很融洽，生意成交的几率也会大增。

善于倾听者会在考虑自己的需要前，先考虑他人的需要，并且会全力支持和帮助他人，让对方感受到自己的真情实意。这也是高情商的直接表现。

作家鲍威尔说过：“我们要聆听的是话语中的含义，而非文字。在真诚的聆听过程中，我们能穿透文字，发觉对方的内心。”高情商的倾听者都能做到这一点，他们用心聆听对方的心声，并能设身处地，尝试以对方的双眼来探究世界。这是一种能够真正深入他人心理的方式。

善于倾听者备受欢迎，因为他们富于同理心，愿意分享他人的所有情感。一位心理学家曾说：“以同情和理解的心情倾听别人的谈话，我认为这是维系人际关系、保持友谊的最有效的方法。”

有调查显示，我们在听别人说话时，往往只能获得全部信息的25%，其余的则因为我们不会聆听而被忽略了。

要想成为一个会倾听的人，一定要掌握以下几个技巧。

☆听的态度要正确

在倾听的时候，要专心、认真，态度要谦虚，目光始终注视对方。要不断

地采用积极的回应词语，比如“是的”、“的确是这样的”、“我也是这样想的”，等等。

☆不要中途打断对方

很多人在听别人讲话时，听着听着就不耐烦了，习惯中途打断对方的话，发表自己的见解，其实这是令讲话者最为反感的行为。他会认为你不尊重他，也会因为你打断了他的思路而失去继续讲的兴趣，使双方的关系受到影响。

☆善于运用体态语言

倾听者可以通过体态语言来表示，比如不断地点头示意，表示认同对方的话；或者给予微笑，表示鼓励对方继续往下说。聆听时，最好身体向说话者的方向稍稍前倾，表示在全力关注他的话。此时，千万不要做无关的动作，比如环顾四周、看表、打哈欠、伸懒腰等，这些都是不合时宜的动作，会使对方误以为你对他讲的话毫不在意、不耐烦，或不认真。

☆重述

倾听时，尽量不要表达或坚持明显与对方不合的意见，因为对方希望的是“听”他说话，或希望听的人能设身处地地为他着想，而不是给他提意见。需要的话，可以在对方讲话结束后重复对方说过的某句话或某段话，以此确定你没有误解，也是为了强调重要内容。在重述时，可以这样说：“正如您所讲的那样，我认为……”“我完全赞成您的看法，比如……”

☆要听出弦外之音

倾听时，除了将对方所说的话照单全收之外，还要听出其话外之意，尽可能地搜集相关的信息。高情商者会从说话者的言语中听出背后隐含的信息，把握住说话者的真实意图。

☆巧妙地提出问题

如果你有不懂、不太明白的地方，可以在大家讨论时提出你的问题，但要围绕对方所说的话来提，表示你没有听清，或者有新的想法。通过提问可以让对方知道，你是在仔细听他说话，正是因为仔细听了，才会发现问题。有时候恰当地提问，有利于谈话更深入地进行下去。



哈佛的智慧

懂得并善于倾听的人富于同情心，他们愿意分享他人的弱点，愿意为他人分担其不愉快的情绪，他们能穿透语言，发觉他人的内心，设身处地地感受他人的情感，这是高情商的表现。



07. 增强个人核心竞争力

哈佛语录

一个人如果拥有高尚的品质，人生境界和精神领域一定会无比开阔，可以说，正直、诚实是提升自我管理境界的重要手段，能够让你走得更远。

19世纪70年代中期，托马斯·约翰·沃森出生于美国纽约州北部的一个贫困农民家庭，父母是苏格兰移民。

虽然家境贫困，但沃森从父母的身上学到了正直、诚实、踏实、认真、乐观、崇尚个人奋斗等美国农民的优秀品质。

沃森没上过几天学，17岁就开始了推销员的生涯。

19世纪80年代末，处于困境中的沃森来到“全国现金出纳机公司”做推销员。其他推销员总是为了自己的业绩而不择手段，甚至欺瞒顾客。而托马斯·约翰·沃森却始终秉持自己的职业操守，从不用“歪门邪道”获取利益，正因为如此，他深受客户的欢迎，产品也随着他的名字空前畅销。

一年后，沃森成为东部最成功的推销员。随后，他被提升为分公司经理。

40岁那年，他毅然决然地辞去了推销经理的职位，带着妻儿到纽约闯荡。

一个偶然的机会，他遇到了弗林特。弗林特对他的才干早有所闻，对他正直的人品也十分钦佩。于是，弗林特聘任他为计算制表记录公司的经理。

这个公司主要生产天平、磅秤、计时钟和制表机。但是，由于前任经理在经营方面不得要领，已濒临破产。

在这种特殊情形下，沃森并没有打退堂鼓，他接过经理要职后，由于适时地推出了新型的打印—制表组合机，受到广大客户的欢迎，订货单一张接着一张，产品供不应求。

20世纪初期，在沃森的经营下，这个原本濒临破产的公司，销售额竟然高达

1300万美元，利润也升至210万美元。

20世纪20年代，已经身为公司总经理的沃森决定将公司更名为国际商用机器公司，简称IBM。

从沃森的成长轨迹中可以发现，他所具备的高尚的职业道德和出色的人品，正是他个人核心竞争力之所在，这为他的成功提供了最大的保障。

一个人的核心竞争力应该是能够经得起时间的考验，具有延展性的，而且难以被他人或竞争对手所复制和模仿，它会为你在激烈的市场竞争中提供更广阔的发展空间。

核心竞争力不一定是“竞争”的概念，而是一个人身上区别于他人的、独特的优势。例如，“突出的人格魅力”、“突出的技术研发能力”、“超强的管理能力”、“超强的组织能力”、“超强的人际关系处理能力”等，这些都属于一个人的“核心竞争力”。

一个高情商的人，必须是一个诚实、正直的人，他做的任何事都会以高尚的价值观为基础，他的所作所为恰恰反映了自身的价值。而这也是他得到他人认可、尊重、敬佩、支持和拥戴的最为重要的因素。



哈佛的智慧

我们要不断地提升自我修养，因为这是实现自我价值的基础，更是得到他人支持和认可的要素。



情商测试课堂：你对金钱的欲望如何？

请你对下面的题目作答，你可以在a、b、c、d四个选项中选择一个，用铅笔圈起你的选择。请尽量根据自己的第一感受来回答，不要过多地思考每个题目的细微意义。

假设你参加一个宴会，服务生端着果汁走到你面前，你看到杯子里的果汁分量不同，你会选择哪一杯呢？

a．一个空杯，正准备往里倒入果汁

b．有一半果汁的那一杯

c．七分满的那一杯

d．全满的那一杯

测评解析：

选择a的人：说明你对金钱的欲望度很强。你也是一个很会赚钱的人，不过，你对金钱的支配能力较弱，常常迷迷糊糊，弄不清楚自己到底有多少钱。所以，你需要提高自己的理财能力。

选择b的人：说明你对金钱的欲望度不太强烈。你是一个做事严谨，对待一切都很认真的人，所以对金钱的处理也同样谨慎、认真。

选择c的人：说明你对金钱的欲望较强烈。由于你是一个懂得居安思危、自制力很强的人，所以，你对金钱的支配很有条理，你对投机项目不感兴趣，也从不会轻易进行危险的金钱交易。

选择d的人：说明你对金钱及其他东西都有着强烈的欲望。这让你成为了一个贪婪、不易满足的人。你想拥有世间一切美好的东西，这使你有很重的压力，有时会有不堪重负的感觉。你应该努力调节自己的心态，收敛自己的欲望，要知道，金钱永远都挣不完，世间完美的东西层出不穷。无论何时，都要有一颗平常心，这样才能体会到生活的美好。

第7章

自我规划，用情商营造未来



01．树立一个长远的人生目标

哈佛语录

对于一个追求完美人生的人而言，最能感受到的是一次又一次接近目标、实现目标的快乐，在努力的过程中，多少的沉思与煎熬通过心灵的整理而结晶呈现。

哈佛大学曾做过一项跟踪调查，调查者以一群智力、学历、条件等差不多的年轻人为调查对象，调查的目的是——测定目标对人生有着怎样的影响。

调查结果发现：60%的人目标模糊；27%的人没有明确目标；10%的人有清晰但比较短期的目标；只有3%的人有清晰且长远的人生目标。

调查者用了25年的时间进行跟踪调查，结果表明，那些有清晰且长远的人生目标的人，25年来一直都在坚持着自己的人生目标，他们始终怀着自己的最初梦想，并朝着这个方向不懈地努力奋斗。25年后，这些人几乎都成了社会各界顶尖的成功人士，有的成为了白手起家的创业者，有的通过自己的力量成为了行业的领袖和精英。

那些有清晰的短期目标者大都生活在社会的中上层。他们的短期目标能够不断地被实现，生活质量稳步上升，几乎都成为各行各业中不可或缺的专业人才。

那些目标模糊者大多生活在社会的中级层面，他们过着丰衣足食的生活，有着比较稳定的工作，但没有什么特别辉煌的成就，只是普普通通地过着每一天。

至于那些没有明确目标者，25年来，他们几乎生活在社会的最底层，他们的生活并不如意，也不顺利：失业，为衣食而担忧，依靠社会的救济。此外，他们从来不检讨自己，常常怨天尤人，抱怨世界的冷漠，抱怨社会的残酷，抱怨命运的不公。

从这一调查结果中可以看出，目标对一个人的生活、命运、人生有着不可小

视的作用，它代表一个人成就事业的真正决心。其实，目标较梦想更贴近现实，更易于实现。它是实现终极梦想的助推器。如果没有目标，就无法突破平庸，无法成长，无法实现最终的人生理想。

目标是照亮人生的灯塔

有三个修路工人，他们正在干活，这时，一个老翁路过他们做工的工地，老翁走上前问三个工人在做什么。

第一个工人说："铺路。"第二个工人说："赚钱。"第三个工人笑着说道："正在修造世界上最坚实、最笔直的光明大道。"

老翁听到第三个人的回答，很满意地点点头。

十年后，前两个工人仍是普普通通的修路工人，而第三个工人却获得了成功——成为有名的公路设计师。

正是因为有了"修造世界上最坚实、最笔直的光明大道" 这样一个远大的目标和美好的憧憬，才使第三个工人有动力去奋斗，去追求自己的理想，从而成为一个优秀的公路设计师。

古往今来，成大功大业者，正是因为他们有远大的目标和崇高的抱负，才有奋然前行的动力，从而干出了一番惊天动地的事业。正所谓"不想当将军的士兵不是好士兵"。同样，不想事业有成的人永远都不会成为一个社会的佼佼者。

很多人终其一生没有干成一件真正的大事，究其原因，是因为他们没有长远的目标，或是安于现状，或是不知道自己要干什么。因此，他们往往会认为自己的奋斗越来越没有意义，每天的生活都是一个规律——吃饭、上班、下班、睡觉。试问，这样的乏味生活年复一年地重复，谁不会腻烦？

拿破仑·希尔说过："许多人埋头苦干，却不知所为何来，到头来才发现追求成功的阶梯搭错了地方，却为时已晚。"生活中，最可怕的事情莫过于自己就像大海里游荡的小舟，总是在一处回旋，不知道要驶向哪里，风朝哪个方向吹你就往哪个方向漂，永远到不了目的地。

高情商的人懂得如何前进，他在中途树立许多小目标，然后一一实现。他知

道，目标是照亮人生的灯塔，它引导着人们不断前行。这些小目标是迈向成功之路的必经之处，不可逾越，必须踏实走好每一步。

树立目标要趁早

吉尔·金蒙在很小的时候就萌发了一个念头——我要创办一种杂志。

有一天，他走在街上，看见一个人打开一包纸烟，从中抽出一张纸片，随即就把它扔到地上。

吉尔·金蒙弯下腰，拾起这张纸片，那上面印着一个著名演员的头像。在这幅图片的下面还有一句话：这是一套照片中的一幅，烟草公司敦促买烟者收集一整套照片。

吉尔·金蒙把这个纸片翻过来，发现它的背面竟然是空白的。

吉尔·金蒙认为这是一个很好的机会。他想：如果把烟盒子里的那些印有明星头像的纸片充分利用起来，在空白的那一面印上图片中明星的小传，或是关于这个明星的消息等，那么，图片的价值就不同了。

于是，吉尔·金蒙来到制作这种纸片的平板画公司，向这个公司的负责人说明他的想法。

这位负责人觉得他的想法很好，对他说："如果你能够写出100位名人的小传，每篇的字数在100字左右，我就会每篇支付你20元钱。请你先列出一份名人名单，并把它分类，可以分为诗人、企业家、演员、作家等。"

这就是吉尔·金蒙的第一个写作任务。由于工作过于繁忙，他请他的弟弟帮忙，并付给他弟弟每篇10元钱。

没过多久，吉尔·金蒙又聘请了三名新闻记者参与创作小传，以按时保质保量地完成平板画公司布置的任务。

一年后，他终于如愿以偿，创办了自己的杂志。

由于吉尔·金蒙很早就树立了明确的目标，所以，他能够充满自信地抓住每一个机会，即使这个机会实在是微不足道，他也会牢牢把握住它，因为他知道，这也许是实现目标的最佳途径。

生活往往就是这样，它不断地将人生大礼送到你手上，而能不能得到却在于你自己。

列出自己每一时段的目标

有一个男孩，在他15岁那年，就把他这一生在不同时段想干的大事列了一个表。

这张表上列着：“到尼罗河、亚马逊河和刚果河探险；登上珠穆朗玛峰、乞力马扎罗山；驾驭大象、骆驼、鸵鸟和野马；探访马可·波罗和亚历山大一世走过的地方；主演一部《人猿泰山》那样的电影；驾驶飞行器起飞降落；读完莎士比亚、柏拉图和亚里士多德的著作；谱一部乐曲；写一本书；游览全世界的每一个国家；结婚生孩子；参观月球……”

他把这些目标都编了号，一共有127个目标。

当他把这些目标庄严地写在纸上之后，他就开始把握一切时间和机会来实现它们。

16岁那年，他和他的父亲到了佐治亚州的奥克费诺基大沼泽探险。这是他实现的表上的第一个目标，他还学会了只戴面罩不穿潜水服到深水潜游，开拖拉机，并且买了一匹马。

20岁那年，他已经在加勒比海、爱琴海和红海中潜水过了。他还成为一名空军驾驶员，在欧洲上空进行过33次作战飞行。

21岁那年，他已经到21个国家旅行过。

22岁那年，他在危地马拉的丛林深处偶然发现了一座玛雅文化的古庙。也就是在这一年，他成为了“洛杉矶探险家俱乐部”有史以来最年轻的成员。

从此以后，他就筹备实现自己最宏伟的头号目标——探索尼罗河。

26岁那年，他和另外两名探险员来到了尼罗河。他们共乘一只仅有60磅重的小皮艇，准备穿越4000英里的长河。期间，他们遇到了很多困难：遭到河马的攻击，受到河上持枪匪徒的追击，还遇到了迷眼的沙尘暴和长达数英里的急流险滩。不仅如此，他们还闹过几次疟疾。

十个月后，这三位“尼罗河人”胜利地从尼罗河口划入蔚蓝色的地中海。至此，他完成了探索尼罗河这个伟大的目标。

此后，他开始接连不断地加速完成他的目标：他乘筏漂流了整个科罗拉多河；他探查了长达2700英里的刚果河；他在南美的荒原、婆罗洲和新几内亚与食人部落等一起生活过；他爬上乞力马扎罗山；他驾驶超音速两倍的喷气式战斗机飞行。

后来，他写成了一本书《乘皮艇下尼罗河》。

他不仅是一个经历过无数次探险和远征的老手，还是电影制片人、作者和演说家。

他就是英国皇家地理协会会员和纽约探险家俱乐部成员约翰·戈达德。

约翰·戈达德在实现自己目标的征途中，有过近20次死里逃生的经历。但他从未退缩，从没有想过要放弃，因为他心中一直都有奋斗的目标，这让他有了克服一切困难、勇往直前的勇气和力量。

约翰·戈达德的亲身经历为我们提供了佐证：在实现自己目标的过程中，敢于尝试，生命才能充满意义，因为不断进取的人生是最美的。

巴斯德说：“立志、工作、成就是人类活动的三大要素，立志是事业的大门，工作是登堂入室的旅程，这旅程的尽头就有个成功在等待着，来庆祝你的努力结果。”志向和目标是开启成功之门的基础，但是千万不要忘记知行合一。

成功者都不是空洞的梦想者，他们的梦想是由目标的珠子连接起来的，凭借着目标的梦想，他们对未来充满憧憬和欲望，从而产生为之努力奋斗的决心和信心，最终实现梦想，拥有辉煌的人生。所以，从现在开始，为你的人生好好定位吧。



哈佛的智慧

想要拥有一个辉煌的人生，首先要为自己树立一个长远的人生目标。目标有着巨大的能量，它能给我们无穷的力量，无论遇到多少艰难险阻，也无法动摇我们为之努力拼搏的信念和决心。它能循序渐进地推动我们实现梦想。

02．为已设目标做一个合理计划

哈佛语录

成大事者做事一定要有自己的规律。但一条不变的规律就是，分清事情的轻重缓急，决定先做什么，后做什么。合理安排事务，井井有条，从容不迫地完成一切。

正确的计划是成功的条件

蒙尔思在大学读的是计算机专业。他从走进校园的那一刻，就为自己设定了目标——他想做一个软件工程师，因为这个工作和自己的专业相符。

但是，蒙尔思从报纸上看到一个信息：软件工程师是一个青春职业，而且竞争很强，随时面临着被淘汰的可能性，这一说法动摇了他的最初想法。

于是，蒙尔思为自己另设了一个目标——做销售，因为他看到很多公司的高层领导都是从销售开始做起的。

可惜的是，由于他是刚刚毕业的大学生，没有营销经验，而且又不是学营销专业的，所以他的求职没有成功。

无奈之下，他又把目标转回到软件行业，想做一个培训师，不过同样的问题又出现了，由于他没有教学经验，资历不够，所以他又失败了。

整个求职过程下来，蒙尔思找了很多工作，做了很多选择，但都没有成功。他变得非常失望、焦虑，觉得自己的能力不被他人所认可，自信心大受打击。

为了逃避就业的压力，他最后决定考研，成为高校中的考研一族。蒙尔思不是一个特例，他是高校中的一个普遍现象。

蒙尔思懂得为自己设定目标，选择了一个符合自己专业的职业，这样可以大

大提高求职成功率。但是，他最终还是没有成功，他的问题到底出在哪里呢？

蒙尔思失败的根源就在于——他没有为自己的目标做一个准确的计划。

虽然有了明确的目标，他却不知道从哪里开始做起，而且他的求职方向变动过于频繁，不清楚自己到底适合什么工作，导致他的行动与实践相差甚远，情绪也变得很消极，严重影响了个人能力的发挥和自身价值的体现。

在市场经济中，社会竞争日趋激烈，人生计划显得十分重要，但前提是正确认识自我，为自己作出一个准确的定位，明确自己的人生价值。

例如，对于即将走出校门的大学生来说，这类人群实际上属于社会中的“盲人群”，因为他们缺乏社会的实践经验，有的只是一股不成熟的热情。

从他们走向社会的那天起，就意味着即将开始另一段人生之路，但如何成就自己的辉煌人生，就成了一个关键性的问题。

首先要进行自我评估，结合专业性的职业计划结构，在作计划的时候，问问自己：“我想干什么？我能干什么？我的优势在哪里？我要成为一个什么样的人？”这将有助于个性化发展。

接下来，要借助于职业兴趣与性格情绪特质，判断自己的职业发展取向，确定自己的职业选择和未来的发展目标，进行合理的职业人生设计。

最后一步，也是最重要的一步——要制定出切实可行且有助于实现目标的行动计划，列出具体措施和日程，并认真执行，而且还要不断地作出评估与反馈。

中国人生设计专家徐小平说过：“如果不做职业生涯计划，你离挨饿只有三天。”所以，对于刚刚步入社会的年轻人来说，应该从就业计划和人生计划开始，并把现实环境和长远计划相结合，给自己的职业人生一个清晰的定位，这是求职就业乃至成就事业的关键一环。如果没有一个完整的计划体系作为行为指导，那么，在面对众多的选择时，就会失去自主性，变得随波逐流。

李嘉诚说过：“依我的个人经验来讲，最要紧的是作出正确的方针计划，这将保证你做事万无一失。”正确的计划是省时、省力的好工具，它将减少你在人生路上的犹豫不决，避免错失良机，以便为主动迎接个人发展的挑战做好充分准备。

在人生旅途中，明确自己要从哪里开始做起，必将影响你的整个生命历程。

所设定目标的实现与否是决定成败的关键。然而，是否为此目标做了具体的实施计划则会直接影响你的做事效率。

培根说："想要敏捷而有效率地工作，就要善于安排工作的次序，分配时间和选择要点。只是要注意这种分配不可过于细密琐碎，善于选择要点就意味着节约时间，而不得要领地瞎忙等于乱放空炮。"准确的计划可以给我们的工作带来许多好处，比如：

☆合理的计划有助于我们评估工作的价值，从而能够有针对性地进行工作，避免把精力和时间浪费在无关紧要的事情上。

☆合理的计划有助于我们分辨工作的主次，分清工作的先后次序，并对即将要做的工作有一个简单认知，进而能够有条不紊地进行工作，避免次序颠倒，得不偿失。

☆合理的计划有助于我们对现行的工作有一个明确的认识，对接下来的工作做到心中有数，进而避免章法大乱，盲目行事。

☆合理的计划可以避免浪费不必要的财力、精力、人力和物力，特别是以合作方式开展工作的企业而言，若以准确的计划为指导，则可以避免人浮于事。

做事要有逻辑顺序

根据你已设的人生目标，可以把所要做的事情编排一个顺序，并记在一张纸上，就成了顺序表。把对实现目标最有利，且有能力完成的事情放在前面，依次为之。

养成这样一个良好习惯，会使你每做一件事，就向你的人生目标靠近一步。

被誉为20世纪最伟大的人生导师——戴尔·卡耐基在教授别人期间，曾有一位公司的经理去拜访他，看到卡耐基干净整洁的办公桌感到很惊讶。

这位经理问卡耐基说："卡耐基先生，请问您把那些没处理的信件放在哪里了？"

卡耐基说："我所有的信件都处理完了。"

经理疑惑地问："那您今天没干的事情又交代给谁了呢？"

卡耐基微笑着回答说："我所有的事情都处理完了。"

卡耐基看到这位经理十分困惑的神态，继续解释说："其实，我需要处理的事情也很多，但我的精力有限，一次只能处理一件事情。为了提高做事的效率，我就按照所要处理的事情的重要性，列一个顺序表，做事的时候按照先后顺序一件一件地处理就可以了。结果效率很高，事情很快就完成了。"说到这儿，卡耐基双手一摊，耸了耸肩。

经理这时才恍然大悟，说："我明白了，谢谢您，卡耐基先生。"

几周以后，这位经理邀请卡耐基参观他的办公室，他对卡耐基说："卡耐基先生，感谢您教给了我处理事务的方法。以前，在我这个宽敞明亮的办公室里，堆满了要处理的文件、信件，就像小山一样，一张桌子不够，就用三张桌子。结果，堆得越来越多，每次找一个文件都要花上很多时间。自从用了您说的方法以后，情况好多了，瞧，再也没有未处理完的事情了，办公室又恢复原来的宽敞明亮了。"

这位经理在找到了处事的办法以后，只用了几年的时间，就成为美国社会成功人士中的佼佼者。

高情商者都有这样的认识：为了个人事业的发展，必须根据事情的轻重缓急，制定出一个顺序表来。因为人的时间和精力是有限的，不制定一个顺序表，你就会对突然涌来的大量事务手足无措，这将大大降低做事的效率。

俗话说："预则立，不预则废。"计划是谋略的基础，也是实现目标的唯一手段。一个做事没有计划、没有条理的人，无论从事哪一行都不可能取得成绩，因为你不知道从什么地方开始做起，无从着手，久而久之，你就会迷失前进的方向。

所以，当你做每一件事情时，都应在大脑中形成一个计划，明确完成计划的大致步骤。在这里，介绍一个制定计划的方法，你不妨一试，当然，可以根据你的实际情况进行适当的调试。

☆确定任务完成的时间

人生的终极目标是由无数个小目标连接起来的，所以，我们在把握大方向（人生终极目标）后，就要针对各个阶段的小目标作出具体的计划。首先要定

下完成最近目标的期限，在具体实施时，必须按照规定的时间完成具体的工作任务。如果做事情没有准确的期限，想到哪里就做到哪里，那么再好的计划也等于形同虚设，毫无用处。

☆制定较为详细的计划

列计划清单之前，最好要有一个宏观认识，不要担心计划清单过长，我们提倡越详细越好，最好把完成每一个计划的具体方法列出，以便指导下一步的行动。列好了清单，下一步就是按它们的重要程度和价值评估情况排列，同时要把完成它们的程度考虑在内。对于一些看起来还不错，但超出了个人能力的目标，应暂缓或舍弃，以免浪费时间。一旦计划清单依照次序罗列出来后，我们就要决定哪些目标可以先开始实行了。

☆作出公开承诺，展示自己的决心

在制定好详细的计划后，把它公布于众，让周围的人了解你的工作日程安排。不要小视这一步，因为它能够帮助我们形成一个必做必成的信念，这一点对于实现目标有着至关重要的作用。没有人会喜欢公开的失败，一旦在众人面前展示自己的决心后，你自然会有压力，而压力往往就是动力，这可以促使我们早日完成目标。

☆经常检验自己的计划

在实施计划的时候，要不断地检验自己的行动和事情完成的程度，看自己的前进方向是否偏离了自己的终极目标。一旦发现偏离，就要及时纠正。

☆给自己留出计划外的时间

在完成重要工作时，要给自己留出一定的缓冲时间，以应对突如其来的危机或机遇，进而避免打乱日程安排。要知道，日程安排不并不意味着结束，而是实现目标的步骤和方法，要允许自己有一定的灵活性。

每个人都希望自己是个睿智的人，有运筹帷幄的本领，但往往又不知从哪里开始做起。其实，只要你明确了目标，并为自己制定了实现这个目标的计划，你就会从这个计划中得到一个最重要的信息："我知道应该从什么地方开始了。"

这样一来，你就不再彷徨，只要从这个起点开始，按照自己预设的计划扎扎

实实地走好每一步，以不变应万变，那么，你一定会在未来的某一天品尝到成功的快乐滋味！



哈佛的智慧

当我们制定了目标以后，需要一个详细的行动计划，这就如同我们在旅游时需要一个线路图一样。它不仅能为我们提供一个从现状走向未来的方向，告诉我们应该如何运用现有资源帮助自己实现目标，而且还为目标制定了明确的工作进程和日程安排。我们需要一个准确的计划，因为这是实现目标，获取成功的唯一手段。



03. 心中要有空中楼阁般的梦想

哈佛语录

梦想并不是抽象的东西，也不是不可捉摸、虚无缥缈的东西，它能够触动心灵深处发生作用，使人从心底引发反作用，从而产生外在的复杂效应，这种作用是无限大的，足以帮你接住成功的接力棒。

放飞梦想

对于我们人类而言，梦想不仅是行动的主要推动力，也是诸多才能中最重要的因素。那些能够明确说出自己梦想的人，比那些对自己想要什么、想做什么都只有一个模糊概念的人，要有更多的机会去实现他们的梦想。黎巴嫩诗人纪伯伦就曾经说过："我宁可做人类中有梦想和有完成梦想的愿望的最渺小的人，也不愿做一个最伟大的无梦想、无愿望的人。"

有人会说，对于艺术家、科学家、创造家、音乐家、作家来讲，想象力是有很大用处的，但在客观世界中，它却没有一定的位置。其实，有识之士都应该了解，没有想象力，没有梦想，就不会有今天的手机、电脑、电话、飞机、灯等等。

斯蒂芬森在他还是一个普通而又贫苦的矿工时，就梦想着要通过自己的努力发明蒸汽车，而正是他带来了世界交通工具的大革命；菲尔德的梦想竟把欧洲和美洲联系在一起了，以至于今日我们把世界称为"地球村"，因为大西洋的海底电缆就是菲尔德梦想的成果；无线电报的成功则是马可尼梦想的结果，而给我们以使用电报的便利的，则是莫尔斯的梦想之功。

约翰·哈佛在没有一美分的时候，就梦想以数百万美元创立哈佛大学，他几经努力，终于实现了自己伟大的梦想；耶鲁大学在初建时期，只有少量的书籍，而现在则成为世界上藏书最多的知名学府，这都是化梦想为事实的典型例子。

梦想是人类进步的阶梯，也是促使人们向前面展望、向高处攀登、不断提升自我和超越自我的动力。当然，有了梦想，同时还要有实现梦想的坚强意志和决心，并要有坚持到底的毅力，这样才能实现梦想，不让梦想成为空谈。如果有梦想而不去努力，有愿望而不能拿出力量来实现愿望，还是不足以成就大业的。

正所谓：付出就会有回报，一分耕耘一分收获。凡事努力工作、心中有梦想的人，他们在对待自己的事业时，总会充满奋斗的激情，无论遇到什么困难都会义无反顾的坚持到底。

如果一个人没有任何缘由地盲目工作，那么他永远都体会不到为梦想而努力的感受，最终当然也不会品尝到成功的喜悦滋味。

世间万物无一例外：青年，因为有了梦想才会全力以赴而功成名就；溪流，因为有了梦想才会勇往直前而一泻千里；雄鹰，因为有了梦想才会奋勇前行而划破长空。

人们常说“理想是成功的翅膀”。成功需要有梦想为自己导航，因为有了梦想，才不会让自己迷失方向，更不会徒劳的荒废时间。所以，从先开始，不要限制自己的梦想，带着你的梦想去飞，只要你肯努力、肯付出、肯实践，你就一定能梦想成真！

梦想的实现需要创新

在一个阳光明媚的午后，莱特兄弟二人在庄园里玩耍，小莱特指着在天空自由翱翔的小鸟说：“哥哥，你知道小鸟为什么能在天上飞吗?

“因为小鸟是站在树上起飞的，所以才能飞起来。”哥哥一边拍皮球，一边回答道。

“那为什么人就飞不起来呢？”小莱特好奇地追问。

大莱特不耐烦地说：“因为人是站在地上的，当然飞不起来了。”

“哦，原来是这样啊。”小莱特一边点头，一边说道。

几天后，莱特兄弟找到了离家较远的一棵大树，他们费了九牛二虎之力才爬到了树上。

随后，兄弟俩满心欢喜地从树上跳了起来，谁知却“扑通”一声狠狠地摔在了地上，幸好没有生命危险，只是昏了过去，后来被经过此地的邻居看到后迅速送到了医院。

得知消息后的父母急匆匆地赶到医院看望他们，并惊讶地问：“你们为什么要从树上跳下来呢？”

兄弟俩就把发生这件事情的来龙去脉告诉了自己的父母。

父母听后笑着对他们说：“傻孩子，人飞不起来啊，那是有很多方面原因的，比如说体重啊，翅膀啊，等等。”

正是有了这些经历，才使莱特兄弟在长大后更加坚定了制造飞机的梦想。

很多年以后，第一架飞机从他们的手中飞了起来。

莱特兄弟之所以能够梦想成真，是因为他们从小就有创造的意识和创新的精神，他们对天空中飞行的鸟兽充满了好奇。

其实，在生活中，时时刻刻都会出现奇迹，只是我们混沌的眼睛看不到，生锈的大脑想不到而已。

如果你想在事业中有所突破，就要注重观察生活，用探索的精神去开凿一切。只有懂得开创，你才能先于别人抢占有利时机，实现你的梦想。

勤奋成就梦想

在20世纪40年代，一个小女孩出生在巴西的一个欧洲移民家庭。她在很小的时候就有一个梦想：做一名牙科医生。

当她刚步入医学院时，就意识到自己走错了路，于是，她改攻心理学。可是经过一段时间的心理学的学习后，她仍未能达到预期的效果，所以她退了学，一

个人来到首都巴西利亚寻求新的出路。

她是一个不怕辛苦、敢于也乐于尝试的人，凭着自己不懈的努力，在19岁那年，她获取了新闻专业的进修结业证。

后来，她满怀自信地找到了巴西《环球》新闻网的董事长马里奥，并对他说，希望自己能够在电视台或报界从业，只可惜马里奥对她的想法并不感兴趣。

吃了闭门羹的她并没有因此而郁郁寡欢。在一次狂欢节的庆典中，她又一次鼓足勇气向这位巴西新闻界的巨头提出了申请。她的坚持和执着终于感动了马里奥，他同意她到电视台当一名实习记者。她的第一次采访是报道一位巴西普通职业女性的生活。

她成了一名专业的电视节目主持人。她有一双蓝蓝的大眼睛，一头蓬松的金发，虽然谈不上倾城佳人，但她有自己的杀手锏——思维敏捷、知识渊博、性格开朗、谈吐不俗、平易近人，这些都是她获得成功的重要因素。

她主持的节目——《面对面》人物专访，成为巴西电视台收视率最高的节目之一。

当然，她并不满足于做一位专业的电视主持人，她还做过新闻联播的播音员，主持过《今日妇女》、《圣保罗之晨》、《奇妙世界》等专题节目。她的嗓音不算优美，但她主持的节目最受听众喜爱。

她采访的对象都是一些举足轻重的人物，有总统、部长，还有社会名流和国外政界要人。

她的事业顺风顺水，但世间没有十全十美的事情，她的不完美就是生活的不如意。

几年前，她的丈夫把两个儿子留给了她，从此便杳无音讯。然而，家庭的不幸并没有挫败她的生活志趣，在她的时间表里，各项活动排得满满当当，根本没有时间感怀生活，感伤人生。

她说："我虽然很忙、很累，但我热爱这工作，我要把更多、更好、更丰富的电视节目献给我的热心观众。"

在今天的巴西，人们都知道，新闻界有一位才华出众、家喻户晓的女记者，

她就是——玛丽利·加布里埃拉。

苏格拉底说："世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。"言外之意，如果一个人没有理想，那么他就会失去为理想而奋斗的快乐。

只要你的心中怀有空中楼阁般的梦想，并且你能努力追求它，那么在未来的某一天，你就一定能够将这个梦想转变成现实。

对于那些具有高情商的人来说，无论目前从事什么工作，他都会很努力、很快乐地去做，因为在他的心中有一个信念——"我的未来不是梦！"

"疯狂"的追梦人

20世纪60年代中期，一个19岁的美籍犹太青年考入了加州大学长滩分校，攻读电影及电子艺术专业。

在他读大三的时候，这个狂热地做着导演梦的小伙子拍了一部24分钟的短片。

一个偶然的机会，环球公司的行政长官西德尼·乔·辛伯格看到了他拍的那个仅有24分钟的短片。

短片结束后，西德尼·乔·辛伯格激动地从椅子上站起来，对他的助手说："我喜欢这个导演挑选的演员，我也很喜欢这个影片通过演员所表现出来的风格，他真的很棒，请你尽快安排这个导演来见我。"

第二天，助手对他说："这个青年并不是导演，只是个大三学生，但不知他是哪所大学的。"

辛伯格说："我不管他是不是导演，也不管他在哪儿，我要见他！"

一个星期后，助手费尽周折终于在长滩找到了这个尚在读书的青年。

辛伯格见到这个青年后，对他说："我喜欢你的电影。我们签个合同吧。"青年犹豫地说："可我才读大三，还有一年才毕业呢。"

辛伯格问："你是想上大学还是想当导演？"

青年坚定地说："我父亲永远不会原谅我现在离开大学的。我是犹太人！"

辛伯格当然明白，犹太人是一个非常重视教育的民族，大学未毕业就出来工

作，这是他们难以想象，也无法接受的事情。

于是，在那天下午，他与辛伯格所在的环球公司签了一份标准的“自愿服务”七年的合同。

在合同的限制下，他等于是把自己的每一分钟都卖给了环球公司。在好莱坞，人们把这叫做“死亡条约”，只有精神不正常的人，或者有着疯狂野心的人才会签这种合同。

当然，这份合同对辛伯格来说也是一场豪赌：让一个名不见经传的大学生做导演，这可是公司从未有过的事，说其同样疯狂一点也不过分。

他通过不懈的努力，接连拍出了《大白鲨》、《外星人》、《侏罗纪公园》、《辛德勒名单》等传世杰作。

他就是著名的导演——斯蒂芬·斯皮尔伯格。

斯蒂芬·斯皮尔伯格选择当导演，他付出了辍学，来自父亲的怨恨以及长达七年的自由身。但如果没有这些代价，没有疯狂追逐梦想的勇气，他也不可能拥有如此辉煌的人生。

汤因比曾说过：“个人内心的发展，经由外人的行动，才造成了人类社会的成长。”一个人若是内心荒芜，胸无大志，没有远大的抱负，对科学文化知识索然无味，对自己的未来毫不在乎，饱食终日，无所用心，只知浑浑噩噩地虚度光阴，势必得不到成功的青睐。

对于那些没有梦想的低情商者来讲，他的内心是空虚的，他的生活态度就是“得过且过”，枯燥的生活节奏真的无法让人快乐起来。如果你问他“想要干什么”，他一定会陷入沉思，但在思考良久之后还是没有答案，这样的人最终免不了成为高尔基笔下那种只求“活过一天——阿弥陀佛”的平庸者。

而高情商者都懂得一个真理：人生所能达到的一个又一个巍峨的峰巅，总是由沟谷和山麓托举着的。就如同一个成就辉煌事业的人，心中总有空中楼阁般的梦想，才使他有足够的能力和坚定的信念朝着成功的方向步步逼近。



哈佛的智慧

“一切有价值的的东西，都由空中楼阁而发生。”从空中楼阁出发，就是抱着极大的梦想出发。如果心中没有空中楼阁般的梦想，就无法朝着目标迈出前进的步伐，也就不必期待自己的未来会有多么美好，多么辉煌了。



04．沃伦·比尔克的“幸运星”

哈佛语录

无论如何，你都应该相信：贵人相助会带你走上人生捷径。所以，想要成就大事，就必须具备良好的人际关系，因为这会在冥冥之中为你将来的发展奠定良好的基础。一旦你碰上贵人，你就会觉得心情豁然开朗、耳目一新，成功的大门也随之向你敞开。

明尼苏达州明尼托恩卡生物投资集团的副总裁——沃伦·比尔克的家境并不富裕，他是由母亲抚养长大的。为了养家糊口，他的母亲每天要在一家干洗店工作12个小时，他自己也要在晚上到一家煤气站干活。

他从母亲的身上学到了吃苦耐劳、积极乐观的精神和心态，这使他能够坚持读完中学，尽管在学业上并不是最好的。他的母亲说：“如果你想成功，你就必须读完中学。”

沃伦·比尔克并不是一个十分优秀的学生，他学到的知识也不多，但他每天都坚持去上学。后来，他遇到了指点他去寻求机会的第一个“幸运星”（贵人）——他的一位中学教导员。

这位教导员使正在读中学高年级的他有信心参加最后的学习能力考试。虽然成绩不太好，不过，足以使他进入一所四年制的公立大学。

他当时并不想读大学，但那位教导员改变了一切，改变了他的人生方向，还帮助他在这所大学找到了一份工作，以帮助他支付学费。

他住在大学生宿舍，在那里所接触到的学生和教授向他展示了另一种生活的道路。他不是一个优秀学生，毕业时的平均成绩也只是中等。

但是，如果没有这位教导员的悉心教导，他不可能去读大学，他会在那个煤气站里做全日制工作，很可能在那里干一辈子。

大学毕业后，他在医疗设备工厂找到了一个做推销员的工作。

他一步一个脚印，始终按照自己的方式逐步发展，逐步走向自己的梦想之路。他终于建立起自己的公司，并专注于对新建立的医疗公司的投资。

他所投资的公司正在生产一种聚合物，在美国之外的医疗试验中很畅销。这种聚合物注射进膝关节，对患有骨关节炎的病人会有很大帮助，使其免受手术之苦。这是他一直关注的第七家医疗设备公司。

沃伦·比尔克先生说："我认为，成功确实与你所处的环境和你所遇到的人有关。没有人能够孤立地成为成功者，你的发展与你周围的人有密切的关系。在我的一生中，正因为有他人的帮助，我才能做得更好。"

正如比尔克先生说的那样，一个成功者在追逐成功的道路上，一定会有一个、两个，甚至更多帮助自己成长、发展的"幸运星"。

生活中，如果你能细心观察，就会发现那些取得成功的人都有一个共同的特点：主观上的不懈努力和客观上的贵人相助。

那么，为什么有些人很容易碰上贵人，使自己的事业得以成功，而有些人却一辈子也碰不上贵人，导致自己到处碰壁，一事无成呢？

我们应该如何发展更多的贵人呢？

☆懂得尊重他人

其实，成功与失败的重要因素之一就是"贵人的作用"。什么叫贵人？贵人就是能够给你带来幸运的人，能够给你提供帮助的人，能够为你排除危险和危机的人。总之，贵人就是助你成功的人。如果想要很好地"经营"你的贵人，首先要学会尊重他人，做到与人为善，广结善缘，扩大自己的人际网，并本着谦逊、亲和、友好的态度对待身边的每一个人，因为你的贵人很可能就在其中。其实，小看身边人往往就是在慢慢地远离贵人。在这种情况下，不管你有多大的能力，你的事业金字塔终究会土崩瓦解。

☆识别你的贵人

要争取第一时间识别出贵人：把露脸的任务、挑战性高的任务交给你的人，你的老板，你接触到的成功人士，好为人师、对你絮絮叨叨的人，把脏活累活没人爱干的活硬塞给你的人，宽容的客户、挑剔的客户，等等，都可能成为你的

贵人。

☆了解“贵人圈”

虽然我们希望身边时时刻刻都会有贵人为自己指点迷津，但贵人是可遇而不可求的。“贵人圈”其实是很广阔的，不过也需要你用心经营，贵人可以是你的朋友、你的上司、你的同事，更有可能是你的下属。“经营”你的贵人实际上就是“经营”你的人脉。

☆敞开容纳贵人的心灵之窗

无论何时，最自然、最合理的做法就是珍惜一切机会，忘掉自己的喜好。将形形色色的人交到你手中的工作做好，机会就会越来越多，贵人就会越来越多。所以，只要你敞开容纳贵人的心灵之窗，那么，贵人将时时刻刻在你身边。

从古至今，有很多事业有成、飞黄腾达的成功人士，也有半途而废、一事无成的失败人士，还有一些虽然付出了巨大的努力却始终打不开局面的人。而低情商者就属于后者，他们往往把全部的精力都放在了眼前的工作上，对于自己的人际关系也就无暇顾及。他们往往不识贵人，自以为是，利欲熏心，权欲膨胀。这样的人不仅碰不上贵人，反而不可避免地破坏人际关系。

不论你从事什么职业，没有贵人的帮助，你很难取得成功。那些事业成功的高情商者都能够慧眼识贵人，虚心听贵人，热诚待贵人。



哈佛的智慧

当好的机遇来临时，如果自己不懂得把握，也无人相助、指点、提携，最后就只能错过自我发展的有利时机，这就意味着以往的努力和付出即将付诸东流了。而导致这个后果的原因之一就是——不懂得经营自己的贵人。

05．找到最适合自己的角色

哈佛语录

人生中最可贵的是要认清自己的能力，不要好高骛远，所做的事业不在于大，而贵在适合自己，只要努力找到最适合自己的角色，做好自己最擅长的事情，就能获取预料之外的成功。

相信很多人都从《世界百科全书》中收获了广博的知识。不过，有一个小男孩在学到了大量知识的同时，还发现了它的不足之处。

他自信地说："这本书被文字填得满满的，笨重的书卷中除了呆板的文字，就是虚无的插图，虽然它能够展现爱迪生的留声机的外观，却不能让我听听它刺耳的声音……"

男孩带着这样一种独特的想法，选择到西雅图湖滨中学读书，因为这是美国最早开设电脑课程的学校，只是在这个学校里，仅有一台租来的终端机，它的租金当然不菲。

当他第一次接触到电脑的时候，就像发现了新大陆一样，身体中所有的好奇细胞都被激活了。只要有时间，他就钻进计算机房去操作那台终端机，一边操作，一边思考，几乎到了废寝忘食的地步。

13岁那年，他就独立编出了第一个电脑程序——可以在电脑屏幕上玩月球软着陆的游戏。这样的成绩满足了他的好奇心，同时也增加了他对电脑软件的兴趣，而且已经到了神魂颠倒的地步。

但是，就在他满心欢喜之际，一件令人失望的事情发生了：由于学校再也支付不起终端机昂贵的租金，把仅有的这台终端机退了回去。

他早已习惯了终端机的陪伴，生活中没有终端机，使他感觉很痛苦。后来，他和同学们四处奔走，终于找到一个机会：帮助一家电脑公司清除电脑软件中的

故障，用这个报酬来支付他们操作电脑的费用。

在这段时间里，他不仅学到了很多关于电脑硬件和软件方面的知识，而且他的实际操作技能也大大提高了，这为他日后的软件研究开发打下了精深的功底。

就在这个时候，他坚定了自己的伟大理想——把世界引向未来的时速之路。

17岁那年，他考进了哈佛大学。上学的时候，他为第一台微型计算机开发了一个BASIC编程语言的版本。

为了追求自己的理想，在大学三年级的时候，他做了一个惊人的决定——放弃继续深造，选择软件开发。

随后，他一手创办了微软公司，并逐渐将软件产业化。如果你的办公桌上有一台个人电脑，里面装有的微软操作系统就是他的杰作。

他使个人计算机成为了日常生活用品，并因此改变了每一个现代人的工作、生活和联络方式，把世界带人了先进的科技时代。

是的，这位伟大的智者就是无人不知、无人不晓的世界首富——比尔·盖茨。

一个有大作为的人，他重视的是生命如何存活的问题，所以他会努力找出自己的定位点在哪里。若想将命运掌握在自己的手中，关键看你如何运筹帷幄。

比尔·盖茨之所以能够对自己的人生作出果断的取舍，是因为他找到了人生中适合自己的角色位置。所以，他收获了成功的人生。

比尔·盖茨在谈到自己的成功经验时说："我能够取得今天的成就，与我从小就喜欢电脑是分不开的，回想起来，我不过是选择了自己喜欢的事，做了适合我做的事。"

在人生这个广阔的舞台上，每个人都有一个最适合自己的角色，只有找准了这个位置，你才有机会实现自己的价值。

塞涅卡说过："如果一个人不知道他要驶向哪个码头，那么任何风都不会是顺风。"高情商者之所以能够拥有成功的人生，就是因为他们能够掌握好自己手中的舵，找到最适合自己的角色。他们知道自己想做什么，适合做什么，一旦决

定了自己的发展方向，就会全力驶向那里，一步一步地靠近成功。



哈佛的智慧

在人生这个广阔的舞台上，每个人都有一个最适合自己的角色，只有找准了这个位置，你才有机会实现自己的价值。一旦发现这个位置不适合自己，就要及时转换自己的角色。



06. 善于经营你的长处

哈佛语录

假如你是一个优秀的人，善于发挥和经营自己的长处，将会使你的才能施展得更加淋漓尽致，你将更容易取得成功。

米歇尔的成功秘诀

在这个世界上没有完人，每个人身上或多或少都存在着某些缺陷，而这些缺陷往往会妨碍你的竞争和发展，使自己与成功无缘相会。相对来说，每个人也都有长处和优势，如果我们具备发现和经营自己长处的情商，就一定能够与成功结缘。

在武林之中，即便是顶尖高手也不会十八般武艺样样精通，他们之所以被称为高手，根源在于：他们一般都有一门自己最拿手的功夫，而且他们会将这门自己最擅长的功夫修炼到无人匹敌的境界，助自己称霸武林。

高手尚且如此，作为普通人的我们更应该拥有一种制胜的杀手锏，只有这样，才能够在这个竞争激烈的“江湖”中拥有一席之地。

米歇尔在大学读的是热门专业——法学。虽然社会上需要法律人才，但需要的都是高级法律人才。米歇尔在大学阶段的学习成绩和表现都不是特别出色，也不是学生干部。自身的条件让他在求职中信心不足。

幸运的是，米歇尔有一个特长——写作。

大学四年中，他已经在各级刊物上发表过数十篇文章。在一个偶然的机会，米歇尔听说当地的晨报要招聘三名记者，他心想：何不用自身的一技之长去开辟自己的另一段人生旅程呢?

于是，米歇尔决定改行做记者。应聘的时候，一个副总编主持面试。

米歇尔很自信地把准备好的简历和发表过的文章一同递给了那位副总编，令他没有想到的是，对方只是随意地翻了一下，就把它们放在了一边。

“你发表的文章都是些散文，这与媒体写作有很大不同，换句话说，你等于毫无经验。你能适应写新闻稿吗？”副总编辑问道。

米歇尔在略加思索后，微笑着回答说：“写什么和怎么写并不是问题，最重要的是我能写，我对我的文字功底很有信心。”

“你认为你的长处在哪里？”副总编接着问道。

米歇尔从容地回答道：“人品上，我的长处是亲和友善，待人宽厚，对自己严格要求；在能力上，我的特长是写作，但我也知道这并不是我的竞争优势，现在坐在外面的应聘者文笔肯定都不错。我的真正优势是——我有法学专业的背景，现在国家很重视法制建设，报纸对法制新闻的报道也势必会成为重头戏，如果我有幸被贵报录用，我将主攻法制类新闻，相信在这方面我一定会胜人一筹。”

只回答了这两个问题，副总编就说：“先到这里，你回去等结果吧。”

此后几天，米歇尔也没有另外去找工作，他相信自己一定不会落后于他人。

果然，在周日的晚上，报社通知他第二天去复试。复试的内容是让参加复试者跟着一位记者去采访，每人写一篇新闻稿。

采访的事件是：一个私企的老板拖欠员工工资，为了逃避责任，早已逃之夭夭。时间、地点、人物、事件等各要素都很明了，大家只用了半个小时就完成了稿子。

但是，当米歇尔来到总编室准备交稿的时候，他突然意识到：一篇只有五百字的新闻稿怎么能充分体现自己的写作水平呢？虽然老板拖欠员工工资不能说是很新的新闻素材，但这种现象却屡屡发生，这是值得深究的。

想到这，米歇尔决定做一个深度报道，更多地从法律的角度予以探讨，将自己的特长和优势融合在一起，这样才能有把握取胜。于是，米歇尔大胆地对总编说：“请您再给我两天的时间。”

米歇尔回到宿舍后，经过了彻夜的思考，终于在第二天上午将这篇报道完成了。

当他把4000多字的打印稿交到总编手里的时候，总编有点惊喜，待总编看过后，满意地点了点头，对他说："你明天就来实习吧。"

米歇尔把自己的长处发挥到了极致，从而顺利地在众多的竞争者中脱颖而出。

麦当劳公司创始人雷蒙·克罗克说过："我总是相信，一个人的幸福由自己去创造，自己的问题由自己负责，这是一个简单的哲理。"在这个竞争激烈的社会中，可以说是八仙过海各显神通。然而，招招通，不如一招精。

高情商者不但注重培养自己胜于他人的"招数"，他们更懂得将自己的长处和优势发挥到极致，凭借它去竞争，超越他人，以便打拼出属于自己的天下。

发挥长项，牵手成功

据调查，有27%的人是因为了解自己的长处，并找到了自己最擅长的职业，才得以主宰自己的命运，并把自己的优势发挥得淋漓尽致。这些人轻松地跨越了弱者的门槛，从而迈进了成就大事者之列。

反之，其余73%的人却不清楚自己的优势在哪里，也不知自己适合从事什么职业。他们往往做着一些自己根本不擅长的事，因此，无法脱颖而出，更谈不上有所作为了。

高情商者有一个共同之处：不论才智高低与否，也不论他们从事哪一种行业、担任何种职务，他们都在做自己最擅长的事。

19世纪90年代初期，哈兰·山德士出生在美国印第安纳州亨利维尔附近的一个农庄。

6岁那年，他的父亲不幸去世，他的母亲一人抚养三个孩子。为了养家，母亲白天必须出去工作，小山德士只能自己做饭。一年后，小小年纪的他竟然学会做20道菜，成了远近闻名的烹饪能手。

山德士长大后，从事了很多种职业，做过粉刷工、消防员，卖过保险，还当过兵。

40岁那年，山德士来到肯塔基州，开了一家加油站，生意颇为红火。不过，

山德士还是不太满意，为了增加收入，他就顺便做点小吃，比如炸鸡。

让他没有想到的是，炸鸡的名声竟然超过了加油站。由于顾客越来越多，加油站已经容不下了，山德士就在马路对面投资扩建了一家可容纳140多人的山德士餐厅，专营他的“拿手好戏”——炸鸡。

从这时开始，山德士拥有了自己初级的炸鸡市场，并一发不可收拾。他只用了五年的时间，就在美国及加拿大发展了400 家的特许授权连锁店。

之后的几年，他深入研究炸鸡的特殊配料，使炸成的鸡块表皮形成一层薄薄的、金灿灿的壳，不仅看起来不错，而且吃起来鸡肉更是鲜美可口，这就是后来闻名于世的肯德基炸鸡的雏形。

至今，这种配料配方还在使用，但调料已增至40种，成为肯德基最重要的秘密武器，正如可口可乐的配方一样。

到了今天，肯德基已经成为全球最大的炸鸡连锁集团。山德士从事过很多种工作，但最终还是在他最擅长的厨艺领域取得了最大的成功。

从哈兰·山德士的成功经验中，我们可以得到一个启示：一个人做自己擅长的事，才是成功的法宝之一。

西德尼·史密斯说：“不管你的天性擅长什么，都要顺其自然；永远不要丢开自己天赋的优势和才能。顺其自然就会成功，否则，无异于南辕北辙，结果一事无成。”对很多人来说，发现自己擅长做什么事，是一个比较困难的问题，因为他们宁可相信别人，也不相信自己。

一位优秀的歌唱家为自己所在的歌唱团的海报写了几首诗，朋友们就把他称为浪漫诗人，于是他竟然放弃了自己熟悉的职业，操起了使用起来并不娴熟的钢笔。

结果几十年过去了，诗人没做成，把原有的专长和技能也荒废了。由于他始终执迷于自己最不擅长的事情，因此，虽然他历尽艰辛，一生仍只能过着穷困潦倒的日子。

人与人之间的竞争，并不是一场智力比赛，而是不同专长以及专长发挥程度的比较。如果你能在自己的专长上发挥86%的能力指数，那么就可以成就一番事业。

高情商者的辉煌成就来自于他们对自己擅长的工作的专注和投入。做自己擅长的事，更容易让自己的能力得到充分的发挥，工作会有事半功倍的效果，自己会更有成就感，这样就更容易成功。



哈佛的智慧

经营自己的短处只能使你的人生贬值；发现并善于经营你的长处能为你的人生增值。用你的长处打拼天下是一种有效的生存方式，更是你摆脱困境和局限，进而超越自己、超越他人的最佳捷径。



☞情商测试课堂：你的危机感有多强？

请你对下面的题目作答，你可以在a、b、c、d四个选项中选择一个，用铅笔圈起你的选择。请尽量根据自己的第一感受来回答，不要过多地思考每个题目的细微意义。

有一只羊从羊舍里出来，想要找个地方吃草，请你凭直觉判断，这只羊会走到下面哪一处觅食？



a. 山脚下

b. 大树下

c. 小河边

d. 农舍边

测评解析：

选a的人：说明你的危机感很强，甚至会转为忧虑。对于你的防患意识，有值得赞扬的一面，因为这可以使你避免受到不必要的伤害，但是，如果你经常为了未来没有发生的事情而担忧，甚至成了一种习惯，那么，就将影响到你的情绪，甚至会让原本简单易行的事情变得复杂化了。所以，危机意识也要适度，适当的居安思危有一定的益处，切忌不能过分。

选b的人：说明你的危机感几乎不存在，你属于那种无忧无虑型的人，认为每件事情都有它的解决方法，没有可担忧的。这种乐观的心态值得肯定，但你也要警惕自己过于乐观，当危机来临时，无以应对。

选c的人：说明你的危机感很模糊，时有时无。你每天都是优哉游哉、懵懵懂懂的，总是要周围的人提醒你才会有危机意识，但紧张气氛一过，你又完全恢复到之前的状态，就像什么事都没有发生过一样。

选d的人：说明你有一定的危机感。你经常扮演提醒周围的人要有一定危机意识的角色。你是一个明智的人，对于那些该担心的事情，你能做到未雨绸缪；对于那些不该担心的事情，你可以放任自流。所以，你的生活在一般情况下都会很惬意、很自在的。

第8章

情商修炼，谱写人生辉煌的篇章



01. 做一个高情商的职场达人

哈佛语录

职业生涯需要用心经营，你要不断地思考和学习，才能掌握自己职业的发展规律，从而有效地进行职业生涯发展规划，提高自己的职场生存能力。

奥格斯特是一个谦虚、亲和的人，他不喜欢与别人争论不休，更不习惯为了一点琐事而斤斤计较。

他在一个公司里做实习企划员，刚到公司的时候是在一个懒惰的秘书手下做事，那个秘书已经习惯了将工作推到手下职员的身上，他觉得奥格斯特是一个可以任意支使的人。

有一次，秘书让奥格斯特做一个新项目的企划案。因为秘书的懒惰，使奥格斯特有了表现的机会。奥格斯特不像一般人写企划书那样随意、简单地写几页纸，而是图文并茂，每个计划都构想出了成品的样貌，然后仔细装订起来。

完成之后，那个秘书便交给了老板。

“这应该不是你做的吧？”老板问。

“不……是……”那秘书战栗地回答。

老板让秘书把奥格斯特叫来，当奥格斯特战战兢兢地走进老板的办公室时，只见老板正在看他做的那份企划书。

老板说：“小伙子，你怎么把一个企划书弄成了这个样子呢？”

奥格斯特回答说：“我想这样您用起来方便些。”

没过几天，奥格斯特便从一个实习企划员成为了公司的正式员工；再过些时候，他便代替以前那个上司的职位了。

一次，奥格斯特参加了大学同学聚会，当朋友们知道了奥格斯特晋升的情况后，都向他请教在这么短时间内步步高升的秘诀。

奥格斯特说："其实，要成为一个聪明的职场达人，是有原则可循的，只要你能够仔细照做，成功就会主动地光顾你了。"

奥格斯特提出了一些成为职场达人的建议。

☆多读

每个人都有一定的阅读能力，但阅读也要讲求方法。为了广加涉猎，不但要会快读，而且要会跳读。要了解其中的要点，并且能够融会贯通。与你工作有关的书籍和专业理论要经常读，学习的过程就是自我提升的过程。

☆多听

在复杂的职场中，如果不是必要，最好少说话，总是喋喋不休会惹人厌。一般而言，上级都希望你听他的，而不是他听你的。

☆会写

工作中的文字也是一种沟通的途径，领导会在字里行间看出你做事的态度。所以在写的时候，句子力求简短，通俗易懂。尽量避免出现错字，做到文章结构明确，内容条理清晰。

☆会创新

现在这个社会是讲求创新的时代。如果你的个性创意得到了良好的反映，领导经常会感慨道："你怎么会做成这个样子呢？"

☆表达要得体

谈吐举止要大方得体，切忌言语无味，装腔作势，道貌岸然。"沉默是金"并不是让大家永不说话，该说的时候还是要说的。就像佛祖那样境界的人，也还是会与人说话，传授佛法。适度的语言本身也是一种沉默。匈牙利人有一句谚语："纵然亲如母子，儿子不吭气，做母亲的还是不懂他的意思。"所以，你要及时判断出对自己有利的形势，积极地表达个人的观点。

☆行为要得体

对待同事要以礼相待，尊重他人就是尊重自己。必须时刻记得中国的古训："静坐独思己过，闲谈莫论人非。"

☆要认清事实

很多人在讲述事情时，自己对事情的来龙去脉都没有弄清楚，这样会给别人

留下华而不实的印象。

☆掌握主动说话的权利

开会时，如有值得说的，就要说出来。不要因为你在会场中年龄最小，或者职位最低，就害羞而不敢讲。好的观念是超越年龄、经验和资历的，你要让它们呈现，不要让它们埋没。

☆把握每一次属于自己的机会

一旦你得到机会独自完成一项工作时，你要先考虑如何把这件事做得比预期的更圆满。你要告诉自己：“我必须好好把握这个锻炼自己、表现自己的机会。”

☆学会洞察和善于预料的本领

如果能够预料到上级的意愿，你就会比他人更胜一筹。有这样一个故事：在滑铁卢战役中，英国名将威尔顿有一次把他的手套丢在一个小山丘上。他的一位部将把它捡了回来。后来，威尔顿对他说：“我要你在我丢手套的地方架设火炮，随时待命攻击。”这位部将答道：“报告主帅，我已经架设好了。”威尔顿看着面前的这个小将，很满意地点了点头，说：“你不会做一辈子的小部将。”

☆不要轻易要求加薪

工作初期，最好不要在薪水上和你的上司周旋，这样会让他认为你是一个很市侩的人。一个明智的上司，他会对自己的员工仔细观察和了解，如果他认为你的能力值得加薪，他一定会主动去做。这个问题的关键在于：你对上司而言，是否具有实用价值。所以，比较得体的做法是要求做更多的工作，为自己争取更多的锻炼机会。对一个男人来讲，重要的不是现在能赚多少，而是将来能赚多少。

☆要学会扩大人际关系

你要注重身边的每一个人，无论是上司、同事还是下属。其实，你的人脉就是你的财脉。许多人（尤其是小人物）对你的事业都会有不同的帮助，他们会使你更成功。你要及时地对这些给予你帮助的人表达谢意，这不仅会为你的人缘加分，更会增加你的声望。

☆要培养自己广博的兴趣

大部分的人思想很狭隘，认为只要做好目前的工作就是成功的。专精一艺固然不错，但这会使你显得非常乏味。事实上，你懂得越多，就越受人尊重，这也有助于为自己广开门路。



哈佛的智慧

做一个聪明的职场达人，看似复杂，其实也很容易，只要你能在敬业的基础上，运用自己的情商进行有效沟通，就能提高工作效率，让自己游刃于职场中。



02．具备健康的投资心态

哈佛语录

一个有头脑、有毅力、有智慧的人，只要有计划，距离财富就不会遥远。每一个人都有充分的理由成为自己的董事长，而且要有充分的自信做自己的投资理财师。

做好投资规划，是避免自己步人“负”翁族行列的最佳途径，而具备健康的投资心态则是做好投资规划的前提。

对于投资，建议先要做到两点：一是要适当地增加培训支出，要积极参加各种形式的教育活动，增长知识，提高素养，掌握技能，为将来求得更大的发展打下基础，这也是一种长远投资；二是掌握投资范围和数额，你要在能承担的风险范围内寻找高收益的投资项目，而且是运用闲余资金投资，不要过度扩张信用或借钱投资。

投资和风险是并存的，不能让投资扰乱了你的日常生活。一个高情商的投资者一定会将如何降低投资风险列人投资规划中。

☆加强自控力

在当今这个社会中，一定要加强自控力，更要警惕内心之中贪婪的魔爪。否则，不仅前功尽弃，还会一败涂地。

举一个实例：英国伟大的物理学家牛顿卖出了自己的英国南海公司股票，获利7000英镑。但从这以后，南海股票持续上涨。他感觉之前只赚了个小利，于是，他再度买回了南海股票。但是，人算不如天算，没过多久，股票形势便急转直下，南海股票的泡沫最终破灭，牛顿也以亏损2万英镑了结残局，近十年的收入在这次股票买卖中全部化为灰烬。

☆善于管理自我情感

在投资市场时，要善于管理自我情感，不可轻易作出决策，切忌大胆鲁莽地进行操作，否则将会追悔莫及。

举一个实例：作为资本运作高手，索罗斯自有对金融市场的独特判断，20世纪80年代中后期，日本证券市场中有很多日本银行和保险公司大量购买其他日本公司的股票。

当时，日本股市的市盈率已高达48.5倍，但索罗斯却认为日本证券市场即将走向低谷，他更看好市盈率仅为19.7倍的美国证券市场。在没有任何疑虑下，他索性把几十亿美元的投资从东京转移到了华尔街。

但是，由于索罗斯的判断过于鲁莽，首先出现大崩溃的并不是日本证券市场，而是美国的华尔街。不久，美国纽约道琼斯的平均指数狂跌五百多点，刷新了当时的历史纪录。索罗斯在这场华尔街大崩溃中总共损失了近8亿美元，成为这场灾难的最大失败者。

☆及时审视自己的心态

投资时，一定要及时审视自己的心态，切忌狂妄自大，否则得不偿失。

举一个实例：经济学家凯恩斯的投资具有理论支持，在投资品种的选择上，自然是将理论和实践相结合。他认为美元的前景远比欧洲货币好得多，所以他决定按10%的保证金进行交易，并建立了一系列的货币买卖仓位。结果他的确赚到了一大笔利润。

也就是从这个时候开始，凯恩斯觉得自己具有看清货币市场走势的能力，原本的理性早已消失不见了。随后，他便卖空马克。虽然之前德国马克一直下跌，但后来却反降为升。这次失误让凯恩斯在短短的两个月时间内，共损失了一万多英镑。

☆坚持自己的投资原则

对于每一个投资者来讲，坚持自己的投资原则是一项重大举措。在投资时，不能让别人牵着自己的鼻子走，应该明确自己的投资方向，确定自己的投资原则，只有这样，才可以为自己营造一个安全的投资环境。如果轻信他人，后果将不堪设想。

举一个实例：格兰特在告别了总统宝座后，曾把目光转向商界。不幸的是，他听信沃德的劝说——借贷投资。

当时，格兰特和沃德达成协议，合伙做生意，它需要每人投入20万美元，但格兰特只有10万美元，据说他向亲友借了10万美元。沃德则投入了同等价值的证券，但后来证实，这些证券的实际价值远远不足20万美元。

糟糕的是，格兰特从来没有怀疑过这位合伙人的诚信问题，也从来没有验证过沃德的证券实价。由于格兰特太相信沃德，还替他作保向银行借贷，这个草率的决定也为他的破产拉开了序幕。

其实，沃德的本行是在华尔街进行投机操作，却始终没有成功。他接近格兰特，目的是要借用格兰特的名望吸引其朋友和仰慕者投资，并用新投资者的钱作为他们的分红资金。没过多久，沃德卷款逃跑，格兰特也正式进入了破产阶段。



高情商者在实施投资计划时，能够适时地根据个人的能力范围，做些自己喜欢、有益的事来馈赠自己、犒赏自己，其实这就是一种健康的投资心态。



03. 端正理财的心态

哈佛语录

要正确地对待自己、对待理财，并以一种良好的心态去进行个人理财，这样才能见到成效。

在这个资本运作占主导的社会中，更应该养成良好的理财习惯和有条理的理财计划，因为你手中的每一分钱都将通过周密的运作实现其最大的价值。你要善待自己的钱财，端正理财的心态，它将构筑人生的财富。

钱财的吸引力无人能拒，谁不想拥有更多的银行存款，谁不想占有更多的个人财富呢？然而，也正是因为贪婪，使人对钱财的欲望越演越烈。

而“贪心”正是理财的大忌，它是万恶之根，不仅会令人失去理智，急功近利，为追求短期利益而漠视风险，而且会导致个人财务上的亏损，甚至还会危害个人的身心健康。

贪心会导致忌妒、不安、苦闷、烦躁等不良情绪的产生，还会泯灭人性的知足、平静、安宁、喜悦等积极的情绪。

因此，每个人在进行个人理财之前，必须深刻地反思自己的理财心态，客观公正地衡量自己处在何种心态，适时调整自己的理财心态，这有利于调整自己的理财计划和步骤。

每个人在进行个人理财时，首先要对自身地位、钱财实力作周密的分析，制定出切实可行的个人理财计划，并有效地实施。理财需要细心、决心和耐心，要作长期打算、长远考虑。

那么，如何保持健康的理财心态呢？

☆要有足够的理财耐心

理财并不是一蹴而就的事情，必须花费长久的时间，在短时间内是看不出效

果的。一个人想要利用理财而快速致富，可以说是白日做梦。理财者必须明白，理财活动是一个纯粹的“马拉松竞赛”，而非“百米冲刺”，它拼的是耐力而不是爆发力。所以，要想成功理财，必须有足够的理财耐心。

☆加强存钱意识

无论是谁，都要加强自己的存钱意识，因为只有具备了投资的本金，才可以加速资产的累积。有些人认为，赚钱就是为了花钱，以此作为放弃理财计划的借口，从此掉入财务恶化的循环链之中。其实，问题的根源不在于收入的多少，而在于你如何使用有限的金钱。

☆用心理财

对于站在同一起跑线上的人来讲，理财的起点相同、机会均等，只有用心去想，用心去做，你才能脱颖而出，获取成功。



哈佛的智慧

很多人在进行个人理财时，特别注重掌握个人理财投资技巧，但是，有一点要比投资技巧更为重要，那就是树立正确的个人投资理财心态。理财先理心，心态正才会获得收益；心态不对，即使有最好的理财方法，也无法达到预期效果。



04．高情商者赢得好人缘的法宝

哈佛语录

社交能力好的人，都能管理好自己的情感情绪，懂得回应对方的招式，进而随时对自己的表现作出适当的调整，以达到预期的效果。

西里刚刚搬进新居，好友纷纷前来向他庆贺。

送走了亲朋好友后，西里刚想休息一下，这时门铃又响了。他心想：这么晚了怎么还会有客人来呢？他打开门一看，门外站着两位不认识的中年男女，看上去像是一对夫妻。

正在西里疑惑时，那位男子先介绍说："你好，我是吉尔，住在楼下，前来向你祝贺乔迁之喜。"

西里惊喜地说："原来是邻居啊，快请进！"

吉尔先生连忙摇头说："不麻烦了，很抱歉，你刚搬过来，就来打扰你，我们是有一件事情请你帮忙。"

西里说："别客气，有什么事情需要我效劳的？"

"可不可以请求你以后出入防盗门的时候，轻点关门？我们住在一楼，老父亲心脏不太好，受不了重响。"吉尔先生用请求的口吻说道。

西里沉默了片刻，回答说："当然没问题，就是有时候一着急顾不上了。不过，既然你父亲受不了惊吓，为什么还要住在一楼呢？"

吉尔太太连忙解释道："其实我们也不喜欢住在一楼，夏天的时候，那里还很吵。但是，老人家的腿脚不好，还有心脏病，心脏病患者需要适度的活动。"

吉尔太太的话让西里一阵感动，于是他爽快地答应说，以后会小心的。

吉尔先生和他的太太对西里万分感谢，弄得他挺不好意思的。

慢慢地，西里发现他们的公寓门与别处的公寓门的确不同，所有的住户在开关防盗门时，都是轻手轻脚的，没有其他公寓“咣当”一声巨响的现象。

后来，西里经过打听得知，大家都是受吉尔先生所托。

时间过得很快，转眼一年过去了。一天晚上，吉尔先生和他的太太又按响了西里家的门铃，一见到他，二话没说，先给他深深鞠了个躬，而且持续了很长时间。

西里急忙扶起他们，他见吉尔先生的眼睛红肿，便询问发生了什么事情。原来昨天夜里吉尔先生的父亲病故了。

临终前，老爷子曾交代吉尔先生：这些年来给大家带来了不少麻烦，非常感谢各位对自己的照顾。他要求吉尔先生见到年纪大的邻居就叩个头，见到年纪轻的就鞠一躬，以此来表示对大家的感激之情。

听到这里，西里见吉尔先生笔挺的裤子的膝盖处果然有两块灰迹，想必是给年长的邻居叩头时弄脏的。

送走了吉尔先生和他的太太，西里感慨万分：轻轻关门只是举手之劳，居然换来了别人如此大的感激……

只有真诚待人、克己为人，才会受人尊敬。哪怕只是做了一点小事，也会换来别人的感激之情。

人际交往中的真诚并不等于双方毫无保留的袒露，它要求我们本着善意、理解和宽容，以及互敬互爱的精神，把那些真正有益于对方的东西送给对方。

我们要注重提高自我修养，只有这样才能赢得真正的友情，得到他人的敬重，关键时刻才会有人出手相救。一个具有大善大诚之品德的人，自然更能赢得他人的尊重和敬佩。

此外，个人修养对于维护心理健康，提高个人情商，保持正常的社会活动，乃至促进社会的进步，都有一定的积极影响。

反之，如果一个人只顾贪图一时的安逸或小便宜，作出背信弃义的事情，一定会被众人蔑视，也会失去别人的信任。那些过于看重社交技巧的人，常把社交当成一种技巧的游戏，不诚心以待，他们的社交行为往往是出卖他人，迷失自

我。为了社交，他们不仅牺牲了内在的真实情感和自己的价值观念，更丧失了真与善的本性，这是不可取的。

哈佛的智慧

人际关系最重要的特点是它具有情感的基础，比如人与人之间的好感与反感、亲近与疏远、友好与敌对、合作与竞争等，都带有情感色彩。所以，交际中的情商主要在于——对自我情感的管理与释放的能力。



05. 理性创业

哈佛语录

在决定走上创业道路之前，必须要有一个明确的目标和准确的自我定位，这样会避免你在创业时走向迷茫的深渊。

有一个自小就充满侠气的人，他不仅没有上过一流的大学，而且连小学和中学都是普普通通的学校。初中考高中考了两次，高中考大学考了三次。

最后一次，他终于考上了大学。大学毕业后，他在杭州电子工业学院做英语教师，后来和朋友成立了海博翻译社。

20世纪90年代末，他首次听说互联网。

一次偶然的机会，他去了美国，在那里他第一次真正接触到了互联网。对电脑一窍不通的他，在朋友的帮助和介绍下开始认识互联网。

当时网上没有任何关于中国的资料，出于好奇，他请人为自己的翻译社做了一个网页，没想到3个小时就收到了4封邮件。

这让他感到异常兴奋，同时他也萌生了做一个网站的想法，他要把国内的企业资料收集起来，放到网上，向全世界发布。

当时，刚刚步入而立之年的他已经是杭州十大杰出青年教师之一，校长还要提升他为外办主任。但这些对他已经失去吸引力了。他说："我知道我要干什么，我有了更远大的目标，那就是让中国人也走向互联网时代。"于是，他毅然决然地放弃了自己所拥有的地位、身份和待遇。

对于绝大多数中国人来说，当时的互联网还是一个非常陌生的东西。即使在全球范围内，互联网也刚刚开始发展。

在这样的情形下，他就已经梦想着要用互联网来开公司，他把这个想法告诉了自己的亲朋好友，却遭到了所有人的强烈反对。

但是，这并没有减弱他要为之而努力的信心，他决定干下去。于是，他凑了两万块钱，专门给企业做主页的“海博网络”公司就这样开张了，网站取名“中国黄页”，它成为中国最早的互联网公司之一，后来他又创办了网上交易平台——阿里巴巴。

这位为了实现自己的目标而勇往直前的成功者就是中国电子商务网站的开拓者、阿里巴巴网站的创始人兼CEO——马云。

马云说：“我自己觉得，算，我算不过人家，说，我说不过人家，但是我创业成功了。如果马云能够创业成功，我相信80%的年轻人也能创业成功。”

成功创业者必须具备一定的能力，比如自知、自律、自强、识人、管理自我情绪、自我心态调理和独立作业等。此外，要做到理性创业，成功创业，还要做到以下几点。

☆能够用语言清楚地描述出你的创业构想

有了创业的想法，还不代表创业时机的成熟。你还需要用简短的文字将你的想法描述出来。如果做不到这一点，就说明你还不适合创业。

☆真正了解你即将要进行的创业项目

如果你打算进行某一个创业项目，你要先把项目的流程和操作程序弄清楚，否则，你将在调查诸如行业标准、竞争优势、市场前景、管理消费等方面浪费更多的时间和精力。

☆保证你的操作方法切实可行

从经验来看，一些经营红火的公司的经营方法比那些特殊的想法更具有实际意义。所以，在创业前，要先检验你那些支撑全局的“想法”，在确保它们切实可行后，再定方案，不可草率，更不可盲从。

☆要有迎接挑战的决心

你是否有足够的自信和坚定的信念将你的创业进行到底？当你在创业中遇到困难时，是否有勇气面对它，战胜它？如果你还不确定，那么，说明你还不适合创业，准备还不充分。

☆**知道什么是潜在的回报**

每个创业者的目的是拥有更多的财富，实现自我价值。此外，你还要考虑成就感、满足感、价值感等潜在的回报，如果你没有意识到这一点，就必须重新考虑你的创业计划。



哈佛的智慧

在这个社会上，每个人的出身都不同，但都要依靠能力去拼搏。不管成败与否，不要给自己留下遗憾。所以，无论做什么事情，都要做到心中有数，尤其是自主创业，更需要理性思考和理性决断。



情商测试课堂：你具备创业者的素质吗？

请你对下面的题目作答，你可以在a、b、c、d四个选项中选择一个，用铅笔圈起你的选择。请尽量根据自己的第一感受来回答，不要过多地思考每个题目的细微意义。

你是否经常会为自己的优柔寡断找借口，说：“事态严重，不可轻易定论”？

a. 经常　b. 偶尔　c. 很少　d. 从不

无论遇到什么紧急任务，你是否坚持先处理日常的一些无关紧要的事务呢？

a. 经常　b. 偶尔　c. 很少　d. 从不

在急需作出决断时，你是否还会有这样的顾虑：“请让我再考虑一下吧”？

a. 经常　b. 偶尔　c. 很少　d. 从不

为了避免冒犯一些有实力的客户，你是否会刻意回避一些关键性问题，甚至会说一些恭维的话，只是为了迎合客户？

a. 经常　b. 偶尔　c. 很少　d. 从不

如果你遇到了一件自己不愿意做而又不得不做的事情，你是否会让别人替你去做呢？

a. 经常　b. 偶尔　c. 很少　d. 从不

如果你要宣布一个可能会得罪别人的决定，你是否会采取一些拐弯抹角的方式呢？

a. 经常　b. 偶尔　c. 很少　d. 从不

你是否经常来不及躲避或预防一些困难情形的发生呢？

a. 经常　b. 偶尔　c. 很少　d. 从不

为了不用承担责任，你是否会找各种借口推脱？

a. 经常　b. 偶尔　c. 很少　d. 从不

你是否经常在夜晚时分或是准备就寝时，才发现有要紧的事情还没有处理完呢？

a．经常　　b．偶尔　　c．很少　　d．从不

你在作出一些可能不得人心的决策时，是否经常找借口逃避而不敢面对呢？

a．经常　　b．偶尔　　c．很少　　d．从不

你在为重要的行动和计划作决策时，是否经常忽视其后果？

a．经常　　b．偶尔　　c．很少　　d．从不

你是否经常为无法抵御和解除各种妨碍自己完成重要任务的干扰而郁郁寡欢呢？

a．经常　　b．偶尔　　c．很少　　d．从不

你是否只有在巨大压力面前，才肯低头承担重任呢？

a．经常　　b．偶尔　　c．很少　　d．从不

评分细则：

回答问题完毕后，请按照选a得4分，选b得3分，选c得2分，选d得1分的评分标准算出你的得分，再参照下面的测评解析，判断你是否具备创业者的素质。

测评解析：

15~29分：在这个分数的范围内，说明你是一个高效率的管理者和决策者，具有一定的创业者的素质，只要你能够坚定信念，努力付出，持之以恒，定能达到预期目的。

30~39分：在这个分数的范围内，说明你具备基本的创业素质，因为你在大多数情况下都能够拥有自信，坚定自己的意志。由于你的性格稳重，思绪过于细腻，所以有时会犹豫不决，不过这也不影响你发挥创业才能。

40~49分：在这个分数的范围内，说明你的创业素质较低。出在你身上的最大问题是，你缺乏勤奋刻苦的精神，做事情习惯脱逃，无法将想法付诸实践，这会大大降低成事的几率。

50分以上：在这个分数的范围内，说明你的个人素质与创业者的素质相差甚远，简单地说，你现在还不适合创业。你还需要继续提高自己的创业情商，完善自己的不足。你要继续努力，待你的能力得到提高后，再考虑创业的事项，这样会更实际一点。

参考书目

1．［英］克里斯汀·韦尔丁著，尧俊芳译．情商．天津：天津教育出版社，2009

2．谭春虹著．EQ情商：决定个人命运的最关键因素．哈尔滨：哈尔滨出版社，2009

3．［美］玛希雅·休斯，L·博尼塔·帕特森，詹姆斯·布拉德福特·特勒尔著，赵雪，赵嘉星译．情商培养与训练：46种活动提高你的情商．北京：电子工业出版社，2010

4．［美］丹尼尔·戈尔曼著，杨春晓译．情商：为什么情商比智商更重要．北京：中信出版社，2010

5．吴维库著．情商与影响力（第3版）．北京：机械工业出版社，2010

6．［美］珍妮·赛格尔，杰琳·吉夫著，黄志斌译．情商沟通．北京：机械工业出版社，2008